ஐம்பது லட்சம் பேர் தங்கள் இலக்குகளை அடைய உதவியுள்ள
சுயமுன்னேற்ற நூலாசிரியரின் சமீபத்திய வெற்றிப் படைப்பு

சாக்குப்போக்குகளை விட்டொழியுங்கள்!

சுயஒழுங்கின் வியத்தகு சக்தி



நிரந்தர
மகிழ்ச்சியையும்
வெற்றியையும்
அடைய
21 வழிகள்

பிரையன் டிரேசி

தமிழில்: நாகலட்சுமி சண்முகம்

Tamil translation of *No Excuses! The Power of Self-Discipline* by *Brian Tracy*

சாக்குப்போக்குகளை விட்டொழியுங்கள்!

சுயஒழுங்கின் வியத்தகு சக்தி

சாக்குப்போக்குகளை விட்டொழியுங்கள்!

சுயஒழுங்கின் வியத்தகு சக்தி

பிரையன் டிரேசி

தமிழில்: நாகலட்சுமி சண்முகம்



மஞ்சுள் பப்ளிஷிங் ஹவுஸ்

First published in India by



Manjul Publishing House

Corporate and Editorial Office

• 2nd Floor, Usha Preet Complex, 42 Malviya Nagar, Bhopal 462 003 - India

Sales and Marketing Office

• 7/32, Ground Floor, Ansari Road, Daryaganj, New Delhi 110 002 - India

Website: www.manjulindia.com

Distribution Centres

Ahmedabad, Bengaluru, Bhopal, Kolkata, Chennai, Hyderabad, Mumbai, New Delhi, Pune

Tamil translation of

No Excuses! - The Power of Self-Discipline by Brian Tracy

This edition first published in 2013

Third impression 2017

Original English language edition first published in the United States by Vanguard Press, a member of the Perseus Books Group

ISBN 978-81-8322-376-8

Translation by Nagalakshmi Shanmugam

Editing and Layout by PSV Kumarasamy

என் நண்பரும் தொழிற்கூட்டாளியுமான எரிக் பெர்மனுக்கு நான் இப்புத்தகத்தைப் பிரியங்களுடன் காணிக்கையாக்குகிறேன். நான் சந்தித்ததிலேயே மிக உயர்ந்த சுயஒழுங்கும் மனஉறுதியும் படைத்த மனிதர்களில் அவரும் ஒருவர்.

உள்ளடக்கம்

அறிமுகம்:
சுயஒழுங்கு எனும் அதிசயம்

"தோல்விக்கு ஓராயிரம் சாக்குப்போக்குகள் இருக்கின்றன, ஆனால் அவற்றுக்கு ஒருபோதும் ஒரு வலுவான காரணம் இருப்பதில்லை."
- மார்க் டுவெயின்

ஒருசிலர் மட்டும் ஏன் மற்றவர்களை விட அதிக வெற்றிகரமானவர்களாக இருக்கின்றனர்? பெரும்பாலான மக்களோடு ஒப்பிடுகையில், ஒருசிலர் மட்டும் ஏன் அதிகமான பணத்தைச் சம்பாதிக்கிறார்கள், மகிழ்ச்சியான வாழ்க்கை வாழ்கிறார்கள், அதிகமாக சாதிக்கிறார்கள்? 'வெற்றிக்கான உண்மையான ரகசியம்' என்ன?

என்னுடைய பயிலரங்கை நான் ஒரு சிறு பயிற்சியுடன் துவக்குவது வழக்கம். "இங்கு இருப்பவர்களில் எத்தனைப் பேர் உங்கள் வருமானத்தை இருமடங்காக ஆக்க விரும்புகிறீர்கள்?" என்று நான் அவர்களிடம் கேட்பேன்.

கிட்டடத்தட்ட எல்லோருமே புன்னகைத்துவிட்டுத் தங்கள் கைகளை உயர்த்துவார்கள். பிறகு நான் அவர்களிடம், "இங்கு இருப்பவர்களில் எத்தனைப் பேர் உங்கள் உடல் எடையைக் குறைக்க விரும்புகிறீர்கள்? எத்தனைப் பேர் கடனிலிருந்து விடுபட விரும்புகிறீர்கள்? எத்தனைப் பேர் பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை அனுபவிக்க விரும்புகிறீர்கள்?" என்று கேட்பேன்.

மீண்டும் எல்லோரும் புன்னகைப்பார்கள், சிலர் உற்சாகமடைவார்கள். பிறகு அவர்கள் அனைவரும் தங்கள் கைகளை உயர்த்துவார்கள். அப்போது நான் அவர்களிடம், "அற்புதம்! எல்லோருக்கும் இருக்கின்ற மாபெரும் இலக்குகள்தான் இவை. நாம் எல்லோருமே அதிகமான பணத்தைச் சம்பாதிக்க விரும்புகிறோம், நம் குடும்பத்தோடு அதிக நேரத்தைச் செலவிட விரும்புகிறோம்,

திடகாத்திரமாகவும் கட்டுக்கோப்பாகவும் இருக்க விரும்புகிறோம், பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை அடைய விரும்புகிறோம்.

"ஒரே மாதிரியான விஷயங்களைத்தான் நாம் அனைவருமே விரும்புகிறோம் என்பதோடு மட்டுமன்றி, அவற்றை அடைவதற்கு நாம் என்ன செய்ய வேண்டும் என்பதையும் நாம் அறிந்திருக்கிறோம். எப்போதாவது அவ்விஷயங்களைச் செய்யவும் நாம் நினைக்கிறோம். ஆனால் நாம் அவற்றைத் துவக்குவதற்கு முன்பு, 'என்றேனும் ஒருநாள்' என்ற ஓர் அற்புதமான கற்பனைத் தீவிற்கு ஒரு சிறு விடுமுறையில் நாம் சென்றாக வேண்டும் என்று தீர்மானிக்கிறோம்.

"என்றேனும் ஒருநாள் நான் அந்தப் புத்தகத்தைப் படிப்பேன், என்றேனும் ஒருநாள் நான் அந்த உடற்பயிற்சித் திட்டத்தைத் துவக்குவேன், என்றேனும் ஒருநாள் நான் என் திறமைகளை மேம்படுத்திக் கொண்டு அதிகப் பணம் சம்பாதிப்பேன், என்றேனும் ஒருநாள் நான் எனது நிதி நிலைமையை என் கட்டுப்பாட்டிற்குள் கொண்டு வந்து கடனில் இருந்து மீளுவேன். என் இலக்குகள் அனைத்தையும் அடைவதற்கு நான் செய்ய வேண்டிய விஷயங்கள் அனைத்தையும் என்றேனும் ஒருநாள் நான் செய்வேன் என்று நாம் கூறுகிறோம். 'என்றேனும் ஒருநாள்' என்பதுதான் நமது தாரக மந்திரமாக இருக்கிறது."

80 சதவீத மக்கள் தங்கள் வாழ்வின் பெரும்பாலான நேரத்தை இந்த 'என்றேனும் ஒருநாள்' என்ற கற்பனைத் தீவில்தான் கழிக்கிறார்கள். 'என்றேனும் ஒருநாள்' தாங்கள் செய்யப் போகின்ற விஷயங்கள் அனைத்தைப் பற்றியும் அவர்கள் சிந்திக்கிறார்கள், கனவு காண்கிறார்கள், கற்பனை செய்து மகிழ்கிறார்கள்.

'என்றேனும் ஒருநாள்' தீவில் அவர்களைச் சுற்றி யார் இருக்கிறார்கள்? 'என்றேனும் ஒருநாள்' தீவில் இருக்கின்ற மற்றவர்கள்தான். 'என்றேனும் ஒருநாள்' தொடர்பாக அவர்களது உரையாடல்களில் இடம்பெறும் முக்கிய விஷயம் எது தெரியுமா? சாக்குப்போக்குகள்! அவர்கள் அனைவரும் வட்டமாக அமர்ந்து கொண்டு, அந்தத் தீவில் தாங்கள் இருப்பதற்கான சாக்குப்போக்குகளைப் பரிமாறிக் கொள்கின்றனர்.

"நீங்கள் ஏன் இங்கு இருக்கிறீர்கள்?" என்று அவர்கள் ஒருவரையொருவர் கேட்டுக் கொள்கின்றனர்.

அவர்களுடைய சாக்குப்போக்குகள் அனைத்தும் பெரும்பாலும் ஒரே மாதிரியானவையாக இருப்பதில் வியப்பேதுமில்லை. "என் குழந்தைப்பருவம் மகிழ்ச்சியானதாக இருக்கவில்லை," "எனக்கு ஒரு நல்ல கல்வி கிடைக்கவில்லை," "என்னிடம் பணமில்லை," "என்

மேலதிகாரி என்னை அதிகமாக விமர்சிக்கிறார்," "என் திருமண வாழ்க்கை மோசமாக உள்ளது." "யாரும் என்னைப் பாராட்டுவதில்லை," "பொருளாதாரம் மிகவும் சீர்குலைந்து போயுள்ளது" போன்றவை அவற்றில் சில.

சாக்குப்போக்குகளைக் கூறுதல் எனும் நோயால் அவர்கள் பெரிதும் பீடிக்கப்பட்டு இருக்கின்றனர். இது வெற்றிக்கான சாவுமணியாகும். அவர்கள் அனைவரிடமும் நல்ல நோக்கங்கள் இருப்பதென்னவோ உண்மைதான். ஆனால், "நரகத்திற்கான பாதை நல்ல நோக்கங்களால் அமைக்கப்பட்டுள்ளது," என்ற கூற்றைக் கேள்விப்பட்டிருக்கிறீர்களா?

வெற்றிக்கான முதல் விதிமுறை எளிமையானது: 'என்றேனும் ஒருநாள்' தீவிலிருந்து நீங்கள் வெளியேறிவிடுங்கள்.

போதும் சாக்குப்போக்குகள்! ஒரு விஷயத்தைச் செய்யுங்கள் அல்லது செய்யாதீர்கள் - ஆனால் சாக்குப்போக்குகளைக் கொடுக்காதீர்கள். ஒரு நடவடிக்கையை மேற்கொள்ளாமல் இருப்பதை நியாயப்படுத்துவதற்கும் விலாவாரியாகக் காரணப்படுத்துவதற்கும் உங்களது அற்புதமான மூளையைப் பயன்படுத்தாதீர்கள். ஏதேனும் ஒன்றைச் செய்யுங்கள். செயலில் இறங்குங்கள்! "ஒன்று சாதிக்கப்பட வேண்டும் என்றால், அதற்கு நான்தான் பொறுப்பு!" என்று தொடர்ந்து உங்களிடம் கூறுங்கள்.

தோல்வியாளர்கள் சாக்குப்போக்குகளைக் கூறுகின்றனர், வெற்றியாளர்கள் முன்னேறிச் செல்கின்றனர். உங்களுக்குப் பிடித்தமான சாக்குப்போக்கு நியாயமானதா இல்லையா என்பதை எப்படித் தெரிந்து கொள்வது? அது மிகவும் எளிதானது. உங்களைச் சுற்றிப் பார்த்துவிட்டு, "என்னுடைய அதே சாக்குப்போக்கைக் கொண்டிருக்கின்ற, ஆனாலும் வெற்றிகரமாக இருக்கின்ற வேறு யாரேனும் இருக்கிறார்களா?" என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள்.

நீங்கள் இந்தக் கேள்வியைக் கேட்கும்போது, நீங்கள் நேர்மையானவராக இருந்தால், உங்களைவிட மோசமான பிரச்சனைகளைக் கொண்டுள்ள ஆயிரக்கணக்கான, ஏன், கோடிக்கணக்கான நபர்கள் தங்கள் வாழ்வில் அற்புதமான காரியங்களைச் சாதித்துள்ளதை நீங்கள் ஒப்புக் கொள்வீர்கள். அவர்கள் செய்தவற்றை உங்களாலும் செய்ய முடியும் - நீங்கள் முயற்சித்தால்.

மக்கள், தோல்விக்கான சாக்குப்போக்குகளைக் கண்டுபிடிப்பதற்குச் செலவிடும் அதே அளவு ஆற்றலைத் தங்கள் இலக்குகளை அடைவதில் செலவிட்டால், தங்களுக்குக் கிடைக்கும் விளைவுகளைக் கண்டு அசந்து

போவார்கள். ஆனால் முதலில், 'என்றேனும் ஒருநாள்' தீவிலிருந்து நீங்கள் வெளியேறியாக வேண்டும்.

மிகச் சாதாரணமான துவக்கங்கள்

பல அனுகூலங்களுடன் தங்கள் வாழ்க்கையைத் துவக்குபவர்கள் வெகுசில மக்களே. என் விஷயத்தை எடுத்துக் கொண்டால், உயர்நிலைப் பள்ளிப்படிப்பைக்கூட நான் முடித்திருக்கவில்லை. பல வருடங்களாக நான் பல எடுபிடி வேலைகளைச் செய்து வந்தேன். எனக்கு மட்டுப்படுத்தப்பட்டக் கல்வியும், மட்டுப்படுத்தப்பட்டத் திறமைகளும், ஒரு மட்டுப்படுத்தப்பட்ட எதிர்காலமும் இருந்தன. பிறகு நான் என்னிடம் இக்கேள்வியைக் கேட்டுக் கொண்டேன்: "ஒருசிலர் மட்டும் ஏன் மற்றவர்களைவிட அதிக வெற்றிகரமானவர்களாக இருக்கிறார்கள்?" இந்தக் கேள்வி என் வாழ்க்கையை மாற்றியது.

பல வருடங்களாக, வெற்றி மற்றும் சாதனை பற்றிய ஆயிரக்கணக்கான புத்தகங்களை நான் படித்து வந்திருக்கிறேன். இந்த சாதனைகளுக்கான காரணங்கள் பல்வேறு கோணங்களில் இரண்டாயிரம் வருடங்களுக்கு மேலாக விவாதிக்கப்பட்டும் எழுதப்பட்டும் வந்திருக்கின்றன.

பெரும்பாலான தத்துவவியலாளர்கள், ஆசிரியர்கள், நிபுணர்கள் ஆகியோர் உடன்படுகின்ற ஒரு விஷயம் சுயஒழுங்கின் முக்கியத்துவமாகும். சாக்குப்போக்குகளைக் கொடுப்பதிலிருந்து உங்களை நீங்கள் தடுப்பதற்குத் தேவையான விஷயம் சுயஒழுங்குதான்.

சுயஒழுங்குதான் 'என்றேனும் ஒருநாள்' தீவிலிருந்து உங்களை நீங்களே வெறியேற்றிக் கொள்வதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய ஒன்றாகும். ஒரு மாபெரும் வாழ்க்கைக்கான திறவுகோல் அதுதான். அது இல்லாமல், நிரந்தரமான வெற்றி சாத்தியமில்லை.

நான் என்னுள் சுயஒழுங்கை உருவாக்கிக் கொண்டதுதான் என் வாழ்க்கையை மாற்றியது. அது கண்டிப்பாக உங்களுடைய வாழ்க்கையையும் மாற்றும். நான் என்னிடமிருந்து அதிகமான விஷயங்களைத் தொடர்ந்து எதிர்பார்த்ததன் மூலம், விற்பனையிலும், பின்னர் நிர்வாகத்திலும் வெற்றிகரமானவனாக உருவானேன். பிறகு, பாதியிலேயே நின்று போயிருந்த எனது கல்வியையும் நான் தொடர்ந்தேன். என்னுடைய முப்பதுகளில் நான் நிர்வாகவியலில் பட்டம் பெற்றேன். அதற்கு ஆயிரக்கணக்கான மணிநேரங்கள் நான் அர்ப்பணிப்புடன் படிக்க வேண்டியிருந்தது. வேறு எவரும் செய்வதற்கு

முன்பு, கனடா நாட்டிலிருந்து அமெரிக்காவிற்குள் 'சுசூகி' வண்டிகளை நான் இறக்குமதி செய்தேன், அறுபத்தைந்து விற்பனை மையங்களைத் தோற்றுவித்தேன், இரண்டரை கோடி டாலர்கள் பெறுமானமுள்ள வண்டிகளை விற்பனை செய்தேன். அத்தொழிற்துறையைப் பற்றிய எந்த அறிவும் இல்லாமல் அதற்குள் காலடி எடுத்து வைத்தப் பிறகு இவை அனைத்தையும் நான் சாதித்தேன். ஆனால், நான் தெரிந்து கொள்ள வேண்டியவற்றைத் தெரிந்து கொள்வதற்கும், நான் செய்ய வேண்டியவற்றை நடைமுறையில் செயல்படுத்துவதற்கும் தேவையான சுயஒழுங்கும் மனஉறுதியும் என்னிடம் இருந்தன.

வீடுமனை வாங்குவது மற்றும் விற்பது தொடர்பான எந்த அறிவோ அல்லது அனுபவமோ இல்லாமலேயே நான் அத்துறைக்குள் அடியெடுத்து வைத்தேன். ஆனால், சுயஒழுங்கின் சக்தியை நான் அதில் செயல்படுத்தினேன். பிறகு நூற்றுக்கணக்கான மணிநேரங்கள் வேலை செய்தேன், அத்துறை தொடர்பான புத்தகங்களைப் படித்தேன். பிறகு, பேரங்காடிகள், தொழிற்பூங்காங்கள், அலுவலகக் கட்டிடங்கள், குடியிருப்புக் கட்டிடங்கள் ஆகியவற்றை நான் உருவாக்கினேன்.

பயிற்சி, ஆலோசனை, புத்தகங்கள், சொற்பொழிவுகள், பதிவு மற்றும் வினியோகம் ஆகியவற்றில் சுயஒழுங்கின் உதவியுடன் நான் வெற்றிகரமான தொழில்களை உருவாக்கியுள்ளேன். எனது ஆடியோ மற்றும் வீடியோ பயிற்சித் திட்டங்களும் புத்தகங்களும் பயிலரங்குகளும் 30 மொழிகளில் 54 நாடுகளில் 50 கோடி டாலர்களுக்கும் அதிகமாக விற்பனையாகியுள்ளன. காலப்போக்கில், ஆயிரம் நிறுவனங்களுக்கு மேலாக நான் ஆலோசனை வழங்கியுள்ளேன். நேரடிப் பயிலரங்குகள் மற்றும் சொற்பொழிவுகள் வாயிலாக 50 லட்சத்திற்கும் அதிகமான மக்களுக்கு நான் பயிற்சியளித்துள்ளேன். மேற்கூறப்பட்டுள்ள ஒவ்வொரு விஷயத்திலும், சுயஒழுங்கை நான் தவறாமல் கடைபிடித்ததுதான் என் வெற்றிக்கு இன்றியமையாததாக இருந்து வந்துள்ளது.

கொடுக்க வேண்டிய விலையைக் கொடுப்பதற்கும், நீங்கள் செய்ய வேண்டியவற்றைச் செய்வதற்கும், முயற்சியை ஒருபோதும் கைவிடாமல் இருப்பதற்கும் தேவையான சுயஒழுங்கு உங்களிடம் இருந்தால், நீங்கள் உங்களுக்கென்று நிர்ணயித்துக் கொள்ளும் எந்தவோர் இலக்கையும் உங்களால் அடைய முடியும் என்பதை நான் கண்டறிந்திருக்கிறேன்.

யாருக்காக இப்புத்தகம் எழுதப்பட்டுள்ளது?

தங்கள் வாழ்வில் தங்களுக்குச் சாத்தியமான அனைத்தையும் அடைய

விரும்புகின்ற, லட்சிய நோக்குக் கொண்ட, மனஉறுதியுடன்கூடிய மக்களுக்காக இப்புத்தகம் எழுதப்பட்டுள்ளது. இன்னும் அதிகமானவற்றைச் செய்வதற்கும், முன்பு எப்போதையும்விட மிகச் சிறந்தவராக இருப்பதற்கும் 'தாகத்தோடு' இருக்கின்றவர்களுக்காக இது எழுதப்பட்டுள்ளது.

நீங்கள் பெரும் சாதனையாளராக ஆக வேண்டும் என்றால், நீங்கள் ஒரு வித்தியாசமான நபராக உருவாக வேண்டும் என்பது வெற்றி தொடர்பான மிக முக்கியமான உள்நோக்கு என்று கூறலாம். நீங்கள் கைவசப்படுத்தக்கூடிய பௌதீகப் பொருட்கள் இங்கு முக்கியமல்ல. மாறாக, சராசரிக்கும் மேலாக சாதிப்பதற்கு நீங்கள் எப்படிப்பட்டத் தரமான நபராக உருவாகிறீர்கள் என்பதுதான் முக்கியம். சுயஒழுங்கை உருவாக்கிக் கொள்வதுதான் உங்களது சாதனைகளுக்கான வெற்றிப் பாதையாகும்.

அசாதாரணமான சாதனைகளை உருவாக்கும் திறன் கொண்ட ஓர் அசாதாரணமான நபராக நீங்கள் ஆவதற்கு இப்புத்தகம் உங்களுடைய வழிகாட்டியாக இருந்து உதவும்.

வெற்றிக்கான ரகசியத்தை வெளிப்படுத்திய ஓர் எதிர்பாராத சந்திப்பு

சில வருடங்களுக்கு முன்பு, வாஷிங்டன் டி.சி. நகரில் ஒரு கருத்தரங்கில் நான் கலந்து கொண்டேன். மதிய உணவு இடைவேளையின்போது, அருகில் நிகழ்ந்து கொண்டிருந்த ஓர் உணவுத் திருவிழாவிற்குச் சென்றேன். அங்கு கூட்டமாக இருந்தது. காலியாக இருந்த ஒரே ஒரு மேசையில் சென்று நான் அமர்ந்தேன். நான்கு பேர் அமரக்கூடிய அந்த மேசையில் நான் ஒருவன் மட்டுமே அமர்ந்திருந்தேன்.

ஒருசில நிமிடங்களுக்குப் பிறகு, ஒரு முதியவரும், அவரது உதவியாளர்போல் தோன்றிய ஓர் இளம்பெண்ணும், கைகளில் உணவுத் தட்டுக்களை ஏந்தியபடி அங்கு வந்தனர். உட்காருவதற்கு அவர்கள் ஓர் இடத்தைத் தேடிக் கொண்டிருந்தது வெளிப்படையாகத் தெரிந்தது.

எனது மேசையில் ஏகப்பட்ட இடமிருந்ததால், நான் உடனடியாக எழுந்து நின்று, அவர்களை என்னுடன் வந்து அமருமாறு அழைத்தேன். அந்த முதியவர் முதலில் தயங்கினார், ஆனால் நான் அவரை வற்புறுத்தினேன். இறுதியில், அவர் அங்கு வந்து அமர்ந்தார். அவரது கண்கள் நன்றியை வெளிப்படுத்தின. நாங்கள் சாப்பிட்டுக் கொண்டே

பேசத் துவங்கினோம்.

அவரது பெயர் காப் காப்மெயர் என்பதை அறிந்து கொண்டதும், அவர் யார் என்பது எனக்குத் தெரிந்துவிட்டது. வெற்றி மற்றும் சாதனைத் துறையில் அவர் ஒரு மாமேதையாக இருந்தார். விற்பனையில் பெரும் சாதனைகளைப் படைத்த நான்கு புத்தகங்களை அவர் எழுதியிருந்தார். அவை ஒவ்வொன்றிலும் 250 வெற்றிக் கொள்கைகள் இடம்பெற்றிருந்தன. தனது ஐம்பதாண்டுகால ஆராய்ச்சி மற்றும் படிப்பின் மூலமாக அவர் சேகரித்து வைத்திருந்த வெற்றிக் கொள்கைகள் அவை. அப்புத்தகங்கள் ஒவ்வொன்றையும் நான் பலமுறை படித்திருந்தேன்.

நாங்கள் சிறிது நேரம் பேசிய பிறகு, அச்சூழ்நிலையில் பலர் கேட்கக்கூடிய கேள்வியை அவரிடம் நான் கேட்டேன்: "நீங்கள் கண்டறிந்துள்ள ஆயிரம் வெற்றிக் கொள்கைகளில், எது மிகவும் முக்கியம் என்று நீங்கள் நினைக்கிறீர்கள்?"

அவர் என்னைப் பார்த்துப் புன்னகைத்தார். இக்கேள்வி தன்னிடம் பலமுறை கேட்கப்பட்டிருந்தது என்று கூறுவதுபோல் அது இருந்தது. எவ்விதத் தயக்கமும் இன்றி அவர் என் கேள்விக்கு விடையளித்தார்: "எல்லாவற்றையும்விட மிக முக்கியமான வெற்றிக் கொள்கை, இருபதாம் நூற்றாண்டின் துவக்கத்தில் அமெரிக்க வரலாற்றிலேயே மிகவும் பிரசித்தி பெற்ற எழுத்தாளராக விளங்கிய எல்பர்ட் ஹப்பார்ட் வரையறுத்த ஒன்று. சுயஒழுங்குதான் அது. அதை அவர் இவ்வாறு வரையறுக்கிறார்: 'உங்களுக்குப் பிடித்திருக்கிறதோ இல்லையோ, நீங்கள் செய்ய வேண்டிய விஷயங்களை, செய்ய வேண்டிய நேரத்தில் செய்வதற்கான திறன்தான் சுயஒழுங்கு.'"

காப்மெயர் தொடர்ந்து பேசினார். "புத்தகங்கள் மற்றும் அனுபவங்கள் வாயிலாக நான் மற்ற 999 கொள்கைகளைக் கண்டறிந்துள்ளேன். ஆனால், சுயஒழுங்கு இல்லாமல் அவை எதுவும் வேலை செய்யாது. சுயஒழுங்கு இருந்தால், அவை அனைத்துமே வேலை செய்யும்."

எனவே, சுயஒழுங்குதான் தனிநபர் மகத்துவத்திற்கான திறவுகோல். உங்களுக்கான கதவுகள் அனைத்தையும் திறந்துவிடக்கூடிய, எல்லாவற்றையும் சாத்தியமாக்கக்கூடிய மாயாஜாலமான பண்புநலன் அது. சுயஒழுங்கு இருந்தால், ஒரு சராசரி நபரால்கூடத் தன்னிடம் இருக்கும் திறமைகள் மற்றும் புத்திசாலித்தனத்தைக் கொண்டே வெகு உயரத்திற்கு படுவேகமாகச் செல்ல முடியும். ஆனால் சுயஒழுங்கு இல்லாத ஒருவர், நல்ல பின்புலத்தையும் கல்வியையும் வாய்ப்புகளையும் பெற்றிருந்தாலும், சராசரிக்கு மேலே உயர்வது அவருக்குச்

சாத்தியமற்றதாகப் போகும்.

உங்களுடைய இரண்டு மோசமான எதிரிகள்

சுயஒழுங்கு எப்படி வெற்றிக்கான திறவுகோலோ, அதேபோல், சுயஒழுங்கின்மைதான் வாழ்வில் தோல்வி, விரக்தி, சராசரிக்கும் குறைவான சாதனை, மகிழ்ச்சியின்மை ஆகியவற்றுக்கான முக்கியக் காரணம். இதுதான் சாக்குப்போக்குகளைக் கொடுப்பதற்கு நம்மைத் தூண்டுகிறது, நமது திறனுக்குக் குறைவாக நம்மைச் செயல்பட வைக்கிறது.

வெற்றி, மகிழ்ச்சி, மனநிறைவு ஆகியவற்றுக்கு இரண்டு பெரிய எதிரிகள் உள்ளன. முதலாவது, மிகக் குறைந்த எதிர்ப்புக் கொண்ட பாதை. இரண்டாவது, சௌகரியக் காரணி.

மிகக் குறைந்த எதிர்ப்புக் கொண்ட பாதைதான் கிட்டத்தட்ட ஒவ்வொரு சூழ்நிலையிலும் சுலபமான வழியைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்கு மக்களைத் தூண்டுகிறது. அவர்கள் எல்லாவற்றிலும் சுருக்குவழியைத் தேடுகின்றனர். வேலைக்கு அவர்கள் கடைசி நிமிடத்தில் வருகின்றனர், கிடைக்கும் முதல் வாய்ப்பில் அங்கிருந்து போய்விடுகின்றனர். விரைவில் பணக்காரராக ஆவது, சுபலமாகப் பணம் சம்பாதிப்பது ஆகியவற்றுக்கான திட்டங்களை அவர்கள் தேடுகின்றனர். காலப்போக்கில், உண்மையான வெற்றியை அடைவதற்குத் தேவையான கடினமான விஷயங்களைச் செய்வதற்குப் பதிலாக, எப்போதும், தாங்கள் விரும்புபவற்றைப் பெறுவதற்கான சுலபமான, விரைவான வழியைத் தேடும் பழக்கத்தை அவர்கள் உருவாக்கிக் கொண்டுவிடுகின்றனர்.

மக்களைத் தோல்விக்கும் குறைவான சாதனைக்கும் இட்டுச் செல்வதில், சௌகரியக் காரணி அடுத்த முக்கிய இடத்தை வகிக்கிறது. மிகக் குறைந்த எதிர்ப்புக் கொண்ட பாதையின் நீட்டிப்புதான் அது. பொதுவாக, மக்கள் தங்கள் நடத்தையால் ஏற்படக்கூடிய நீண்டகால பின்விளைவுகளைப் பற்றி இம்மியளவுகூட அக்கறை இல்லாமல், தாங்கள் விரும்புகின்ற விஷயங்களை இக்கணமே பெறுவதற்கான விரைவான மற்றும் சுலபமான வழியைத் தேடுகின்றனர். வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், வெற்றிக்கு எது தேவையோ அதைச் செய்வதற்குப் பதிலாக, தங்களுக்குக் குதூகலமளிக்கின்ற, சுலபமான விஷயத்தைச் செய்வதைப் பெரும்பான்மையான மக்கள் தேர்ந்தெடுக்கின்றனர்.

நீங்கள் செய்ய வேண்டிய சரியான, கடினமான, தேவையான விஷயத்திற்கும், தற்காலிகமாகக் குதூகலமளிக்கின்ற, சுலபமான, எவ்வித மதிப்பமுமற்ற விஷயத்திற்கும் இடையே ஒவ்வொரு நாளும் ஒவ்வொரு கணமும் உங்களுக்குள் ஒரு யுத்தம் தொடர்ந்து நடைபெற்றுக் கொண்டிருக்கிறது. அதாவது, உங்களுடைய ஒரு தோளின்மீது ஒரு தேவதையும், இன்னொரு தோளின்மீது ஒரு சாத்தானும் இருந்து சண்டையிடுவதைப் போன்றது இது. நீங்கள் உங்கள் திறனுக்கு ஏற்றாற்போல் மிகச் சிறந்தவராக ஆக வேண்டும் என்று உண்மையிலேயே விரும்பினால், ஒவ்வொரு நாளின் ஒவ்வொரு நிமிடமும் நீங்கள் இந்த இரண்டுக்கும் இடையேயான யுத்தத்தில் பங்கு கொண்டு வெற்றி பெற்றாக வேண்டும்.

உங்களை உங்கள் கட்டுப்பாட்டிற்குள் கொண்டு வாருங்கள்

சுயஒழுங்கை சுயஆளுமைத் திறன் என்றும் வரையறுக்கலாம். உங்களுடைய உணர்ச்சிகள், விருப்பங்கள், பசிகள் ஆகியவற்றை உங்களால் உங்கள் கட்டுப்பாட்டிற்குள் கொண்டு வர முடிந்தால் மட்டுமே வெற்றி சாத்தியப்படும். தங்களுடைய பசிகளைக் கட்டுப்படுத்தக்கூடிய திறனற்றவர்கள், பிற விஷயங்களிலும் பலவீனமானவர்களாகவும் ஒழுக்கமற்றவர்களாகவும் நம்ப முடியாதவர்களாகவும் ஆகிவிடுகின்றனர்.

சுயஒழுங்கை சுயகட்டுப்பாடு என்றும் வரையறுக்கலாம். உங்களையும் உங்கள் நடவடிக்கைகளையும் நீங்கள் கூறுகின்ற மற்றும் செய்கின்ற விஷயங்களையும் கட்டுப்படுத்தி, உங்களுடைய நடத்தைகள் உங்களது நீண்டகால இலக்குகளுடனும் குறிக்கோள்களுடனும் இசைவாக இருப்பதை உறுதி செய்து கொள்வதுதான் மேன்மை பொருந்திய ஒரு நபரின் அடையாளச் சின்னமாகும்.

சுயஒழுக்கத்தை சுயமறுப்பு என்றும் வரையறுக்கலாம். பலர் பாதை தவறிச் செல்வதற்கு வழிவகுக்கின்ற சுலபமான இன்பங்களையும் சபலங்களையும் நீங்கள் உங்களுக்கு மறுத்து, மாறாக, நீண்டகாலத்திற்குச் சரியான விஷயங்களையும் அக்கணத்திற்குப் பொருத்தமான விஷயங்களையும் மட்டுமே செய்வதற்கு உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்வது இதற்குத் தேவைப்படுகிறது.

சுயஒழுங்கிற்கு, தாமதமாகக் கிடைக்கும் மனநிறைவை ஏற்றுக் கொள்ளும் பக்குவம் தேவை. நீண்டகால நோக்கில் பெரும்

வெகுமதிகளைப் பெறுவதற்காக, குறுகிய காலத்தில் கிடைக்கும் திருப்தியைத் தள்ளிப்போடுவதற்கான திறன் இது.

நீண்டகாலக் கண்ணோட்டச் சிந்தனை

ஹார்வர்டு பல்கலைக்கழகத்தைச் சேர்ந்த சமூகவியலாளரான டாக்டர் எட்வர்டு பான்ஃபீல்டு, அமெரிக்காவில் சமூகப் பொருளாதார நிலையின் உயர்வு பற்றிய ஓர் ஐம்பதாண்டுகால ஆய்வை மேற்கொண்டார். 'நீண்டகாலக் கண்ணோட்டம்'தான் வாழ்வில் பெரும் வெற்றிகளைக் குவித்த மனிதர்களின் மிக முக்கியமான தனிப்பெரும் பண்புநலன் என்ற முடிவுக்கு அவர் வந்தார்.

வெற்றிகரமாகத் திகழ்கின்ற மனிதர்கள் அனைவரும் நீண்டகாலக் கண்ணோட்டத்தில் சிந்திப்பவர்களே. தாங்கள் எப்படிப்பட்ட நபர்களாக ஆக விரும்புகிறோம், தாங்கள் எந்த இலக்குகளை அடைய விரும்புகிறோம் என்பதைத் தீர்மானிப்பதற்கு அவர்கள் தங்களால் முடிந்த அளவுக்கு எதிர்காலத்திற்குள் ஊடுருவிப் பார்க்கின்றனர். பிறகு அவர்கள் நிகழ்காலத்திற்குத் திரும்பி வந்து, தாங்கள் விரும்புகின்ற எதிர்காலங்களை உருவாக்குவதற்குத் தாங்கள் செய்ய வேண்டிய மற்றும் செய்யக்கூடாத விஷயங்களைத் தீர்மானிக்கின்றனர்.

நீண்டகாலக் கண்ணோட்டத்தில் சிந்திக்கும் பழக்கமானது, வேலை, தொழில், திருமண வாழ்க்கை, உறவுகள், பணம், தனிப்பட்ட நடத்தை ஆகிய அனைத்திற்கும் பொருந்தும். இவை ஒவ்வொன்றைக் குறித்தும் அடுத்து வரவிருக்கும் பக்கங்களில் நான் விளக்கமாக விவரித்திருக்கிறேன். குறுகிய காலத்தில் தாங்கள் செய்கின்ற அனைத்தும் நீண்டகாலத்தில் தாங்கள் சென்றடைய விரும்புகின்ற இடத்திற்குத் தங்களைக் கூட்டிச் செல்வதற்குப் பொருத்தமாக இருப்பதை வெற்றிகரமான மக்கள் உறுதி செய்து கொள்கின்றனர். சுயஒழுங்கை அவர்கள் எல்லா நேரங்களிலும் கடைபிடிக்கின்றனர்.

நீண்டகாலக் கண்ணோட்டச் சிந்தனையில் மிக முக்கியமான வார்த்தை 'தியாகம்'. காலப்போக்கில் பெரும் விளைவுகளையும் வெகுமதிகளையும் உறுதி செய்து கொள்வதற்கு, குறுகிய காலத்தில் பெரிய மற்றும் சிறிய தியாகங்களைச் செய்வதற்கான திறன் மேன்மையான மக்களிடம் குடிகொண்டுள்ளது.

தங்கள் நேரத்தின் பெரும்பகுதியை மற்றவர்களுடன் சேர்ந்து கழிப்பதிலும் நிகழ்காலத்தில் குதூகலமாக இருப்பதிலும் செலவிடுவதற்குப் பதிலாக, தங்களுக்கென்று ஒரு சிறந்த எதிர்காலத்தை

ஏற்படுத்திக் கொள்வதற்கு ஏற்ற வகையில் தங்கள் மதிப்பை உயர்த்திக் கொள்ளும் பொருட்டுத் தங்களைத் தயார்படுத்திக் கொள்வதிலும் படிப்பதிலும் தங்கள் திறமைகளை மேம்படுத்திக் கொள்வதிலும் பல மணிநேரங்களைச் செலவிடுகின்ற மக்களிடம் தியாகம் செய்வதற்கான ஆர்வம் இருப்பதை நீங்கள் காணலாம்.

லாங்ஃபெல்லோ என்ற மாபெரும் கவிஞன் ஒருமுறை இவ்வாறு எழுதினான்:

"மாபெரும் மனிதர்கள் வென்றெடுத்த சிகரங்கள்
திடீர்த் தாவலில் அடையப்பட்டவை அல்ல.
அவர்களுடைய சகாக்கள் குறட்டைவிட்டுக் கொண்டு
சௌகரியமாகத் தூங்கிக் கொண்டிருந்தபோது,
அவர்கள் இரவு வானில் வியர்வைக் கயிற்றை
உபயோகித்து ஏறிக் கொண்டிருந்தார்கள்."

தற்காலிகமாகக் குதூகலமளிக்கின்ற மற்றும் சுலபமான விஷயங்களைச் செய்வதற்கு முன்பாகச் சரியான மற்றும் தேவையான விஷயங்களைச் செய்வதற்கு உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்வதற்கான உங்களது திறன்தான் உங்களுக்கென்று ஓர் அற்புதமான எதிர்காலத்தை உருவாக்கிக் கொள்வதற்கான திறவுகோலாகும்.

நீண்டகாலக் கண்ணோட்டத்தில் சிந்திப்பதற்கான உங்களது திறன் நீங்கள் வளர்த்துக் கொள்ள வேண்டிய ஒரு திறமையாகும். நீங்கள் அதில் சிறப்புறும்போது, உங்களது நிகழ்கால நடத்தையால் உங்கள் எதிர்காலத்தில் என்ன நிகழும் என்பதைத் துல்லியமாகக் கணிப்பதற்கான உங்கள் திறன் அதிகரிக்கும். ஒரு மேன்மையான சிந்தனையாளரின் முக்கியமானதொரு பண்புநலன் இது.

குறுகியகால வெகுமதி நீண்டகால வேதனைக்கு வழிவகுக்கும்

சுயஒழுங்கை நீங்கள் கடைபிடிக்கத் தவறும்போது, இரண்டு விஷயங்கள் நிகழ்கின்றன. முதலாவது, 'திட்டமிடப்படாத பின்விளைவுகள் ஏற்படுதல்.' "நீண்டகால நோக்கு இல்லாத காரணத்தால், ஒரு நடவடிக்கையால் ஏற்படும் திட்டமிடப்படாத பின்விளைவுகள், அந்நடத்தையால் ஏற்படக்கூடிய திட்டமிடப்பட்டப் பின்விளைவுகளைவிட மோசமாக இருக்கும்.

இரண்டாவது, 'எதிர்மறைப் பின்விளைவுகள் ஏற்படுதல்.'

உடனடியான வெகுமதியைக் குறி வைக்கின்ற ஒரு குறுகியகால நடவடிக்கை, மோசமான அல்லது எதிர்பார்க்கப்பட்டதற்கு நேரெதிரான பின்விளைவுகளுக்கு வழிவகுக்கும்.

எடுத்துக்காட்டாக, நீங்கள் மகிழ்ச்சியாகவும் சிறப்பாகவும் இருக்க வேண்டும் என்று விரும்பி, அதை உறுதி செய்வதற்காக உங்கள் நேரத்தையும் பணத்தையும் உணர்ச்சிகளையும் முதலீடு செய்யக்கூடும். ஆனால் நீங்கள் கவனமாகச் சிந்திக்காமல் நடந்து கொண்டதாலோ அல்லது வேறு சில நடவடிக்கைகளை மேற்கொண்டதாலோ, உங்கள் நடத்தையின் பின்விளைவுகள் மிக மோசமாக அமைந்துவிடுகின்றன. நீங்கள் எந்தவொரு நடவடிக்கையும் எடுக்காமல் இருந்திருந்தாலே இதைவிடச் சிறப்பாக இருந்திருக்கும் என்பதுபோல உங்களுக்குத் தோன்றுகிறது. ஒவ்வொரு நபருக்கும் இந்த அனுபவம் ஒருமுறைக்கு மேல் நிச்சயமாகக் கிடைத்திருக்கும்.

வெற்றிக்கான பொதுவான காரணி

ஹெர்பர்ட் கிரே என்ற தொழிலதிபர், 'வெற்றிக்கான பொதுவான காரணி'யைக் கண்டுபிடிப்பது தொடர்பாக ஒரு நீண்டகால ஆராய்ச்சியை மேற்கொண்டார். பதினோரு வருடங்களுக்குப் பிறகு, இறுதியாக, "வெற்றியடையாத மக்கள் செய்ய விரும்பாத விஷயங்களைச் செய்வதை வெற்றிகரமான மக்கள் ஒரு பழக்கமாக ஆக்கிக் கொள்வதுதான் வெற்றிக்கான பொதுவான காரணி," என்று அவர் முடிவு செய்தார்.

தோல்வியாளர்கள் செய்ய விரும்பாத அதே விஷயங்களை வெற்றிகரமான மக்களும் செய்ய விரும்புவதில்லை என்று கண்டுபிடிக்கப்பட்டது. ஆனால், தங்களுக்கு விருப்பமில்லை என்றாலும்கூட, வெற்றிகரமான மக்கள் அவ்விஷயங்களைச் செய்கின்றனர். ஏனெனில், எதிர்காலத்தில் மாபெரும் வெற்றியையும் வெகுமதிகளையும் தாங்கள் அனுபவிக்க வேண்டும் என்றால், அதற்குத் தாங்கள் கொடுக்க வேண்டிய விலை அது என்பதை அவர்கள் அறிந்திருக்கின்றனர்.

வெற்றிகரமான மக்கள் 'மகிழ்ச்சியான விளைவுகள்'மீது அதிக அக்கறை செலுத்துகின்றனர், ஆனால் தோல்வியர்ளர்கள் 'மகிழ்ச்சியான வழிமுறைகள்'மீது அதிக கவனம் செலுத்துகின்றனர் என்பதை கிரே கண்டறிந்தார். வெற்றிகரமான, மகிழ்ச்சியான மக்கள், தங்கள் நடத்தைகளின் நேர்மறையான, நீண்டகாலப் பின்விளைவுகள் பற்றி அதிக அக்கறை கொண்டுள்ளனர், ஆனால் தோல்வியாளர்கள், தங்களது

தனிப்பட்ட மகிழ்ச்சி மற்றும் உடனடியான வெகுமதியின்மீது அதிக அக்கறை கொண்டுள்ளனர் என்று அவர் தெரிவித்தார்.

உயர்ந்த நிலையில் இருக்கும் மக்கள் 'இலக்குகளை அடைவது' குறித்த நடவடிக்கைகளில் அதிகக் கரிசனம் கொண்டிருப்பதாகவும், சராசரி நிலையில் உள்ள மக்கள் 'மனஇறுக்கத்தை விடுவிக்கின்ற' நடவடிக்கைகள்மீது அதிக அக்கறை கொண்டிருப்பதாகவும் ஊக்குவிப்புப் பேச்சாளரான டெனிஸ் வெயிட்லி கூறுகிறார்.

பாயசத்திற்கு முன்பு உணவு

சுயஒழுங்கைக் கடைபிடிப்பதில் உள்ள மிக எளிய விதி, 'பாயசத்திற்கு முன்பு உணவை' உட்கொள்வதுதான். ஒரு விருந்தில், உணவு வகைகள் ஒரு குறிப்பிட்ட ஒழுங்கு வரிசையில் பரிமாறப்படும். பாயசம் கடைசியில்தான் பரிமாறப்படும். முதலில், நீங்கள் உங்களுடைய உணவுப் பதார்த்தங்களைச் சாப்பிட்டுவிட்டு உங்கள் இலையைக் காலி செய்ய வேண்டும், பிறகுதான் பாயசம் ஊற்றப்படும்.

நீங்கள் வேலை முடிந்து வீட்டிற்கு வந்து, ஓர் ஆரோக்கியமான உணவை உட்கொள்வதற்குப் பதிலாக, ஒரு பெரிய துண்டு கேக்கையும் ஐஸ்கிரீமையும் சாப்பிடுகிறீர்கள் என்று வைத்துக் கொள்வோம். கேக்கையும் ஐஸ்கிரீமையும் சாப்பிட்டப் பிறகு, ஆரோக்கியமான, சத்தான உணவை உண்ண உங்களுக்குப் பசி இருக்குமா? உங்கள் வயிற்றில் இவ்வளவு சர்க்கரை சேர்ந்திருக்கும்போது, நீங்கள் எப்படி உணர்வீர்கள்? உங்கள் ஆற்றல் அதிகரித்து, ஏதேனும் ஆக்கபூர்வமான ஒன்றைச் செய்வதற்கான ஆர்வம் உங்களுக்கு உண்டாகுமா? அல்லது, களைப்பும் சோம்பேறித்தனமும் ஏற்பட்டு நீங்கள் ஓய்வெடுக்கச் சென்றுவிடுவீர்களா?

அலுவலகத்தில் உங்கள் வேலை முடிந்தவுடன் நேராக ஒரு மதுவகத்திற்குச் சென்று சிறிது மது அருந்திவிட்டு, பிறகு வீட்டிற்கு வந்து உங்கள் தொலைக்காட்சிப் பெட்டியின் முன்னால் உட்காரும்போதும் இதே விளைவுதான் ஏற்படுகின்றது. இவை அனைத்துமே, மீதியுள்ள மாலை நேரம் முழுவதும் நீங்கள் செய்யக்கூடிய ஏதேனும் ஒரு பயனுள்ள விஷயத்தைச் செய்ய முடியாதபடி உங்கள் திறனை அழித்துவிடுகின்ற பல்வேறு வகையான 'இனிப்புகள்'தான்.

நீங்கள் தொடர்ந்து எதைச் செய்து வருகிறீர்களோ, விரைவில் அது ஒரு பழக்கமாக மாறிவிடுகிறது என்பது இதிலுள்ள மிக மோசமான விஷயம். ஒரு பழக்கம் உருவாகிவிட்டால், அதை உடைத்தெறிவது

மிகவும் கடினம். சுலபமான வழியில் செல்வது, குதூகலத்தையும் மகிழ்ச்சியையும் அளிக்கின்ற விஷயங்களைச் செய்வது, அல்லது முக்கிய உணவிற்கு முன்பாக இனிப்பை உட்கொள்வது எனும் பழக்கம் மேலும் மேலும் வலிமையடைந்து, தனிப்பட்ட பலவீனம், திறனுக்குக் குறைவான சாதனை, மற்றும் தோல்விக்கு வழிவகுக்கும்.

சுயஒழுங்கு எனும் பழக்கம்

அதிர்ஷ்டவசமாக, சுயஒழுங்கு எனும் பழக்கத்தையும் உங்களால் உருவாக்கிக் கொள்ள முடியும். நீங்கள் விரும்பினாலும் சரி அல்லது விரும்பாவிட்டாலும் சரி, நீங்கள் செய்ய வேண்டிய விஷயங்களை, அவற்றைச் செய்ய வேண்டிய நேரத்தில் செய்வதற்கு உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்வதை நீங்கள் தினமும் பயிற்சி செய்து வந்தால், அது தொடர்ந்து வலுப் பெறும். சாக்குப்போக்குகளைக் கூறுவதை நீங்கள் முற்றிலுமாக நிறுத்திவிடுவீர்கள்.

மோசமான பழக்கங்களை உருவாக்கிக் கொள்வது சுலபம், ஆனால் அவற்றோடு வாழ்க்கை நடத்துவது மிகவும் கடினம். நல்ல பழக்கங்களை உருவாக்கிக் கொள்வது கடினம், ஆனால் அவற்றோடு வாழ்க்கை நடத்துவது சுலபம். "எல்லா விஷயங்களுமே சுலபமாவதற்கு முன்பு கடினமாகத்தான் இருக்கின்றன," என்று கதே கூறியுள்ளார்.

சுயஒழுங்கு, சுயஆளுமைத் திறன், சுயகட்டுப்பாடு ஆகிய பழக்கங்களை உருவாக்குவது கடினம்தான். ஆனால் அவற்றை நீங்கள் உருவாக்கிவிட்டால், அவற்றைக் கடைபிடிப்பது உங்களுக்குச் சுலபமானதாக ஆகிவிடுகிறது. அவை உங்களுடைய இயல்பாக மாறிவிடுகின்றன. சுயஒழுங்குப் பழக்கங்கள் உங்கள் ரத்தத்தில் ஊறிவிடும்போது, சுயஒழுங்குடன்கூடிய முறையில் நீங்கள் நடந்து கொள்ளாதபோது நீங்கள் அசௌகரியமாக உணர்வீர்கள்.

எல்லாப் பழக்கங்களுமே கற்றுக் கொள்ளப்படக் கூடியவைதான் என்பது ஒரு நல்ல செய்தி. நீங்கள் எப்படிப்பட்ட நபராக ஆக விரும்புகிறீர்களோ, அப்படிப்பட்ட நபராக ஆவதற்கு நீங்கள் கற்றுக் கொள்ள வேண்டிய எந்தவொரு பழக்கத்தையும் உங்களால் கற்றுக் கொள்ள முடியும். தேவையான எந்தவொரு நேரத்திலும் சுயஒழுங்கைக் கடைப்பிடிப்பதன் மூலம் உங்களால் ஓர் அற்புதமான மனிதராக உருவாக முடியும்.

சுயஒழுங்கை ஒவ்வொரு நாளும் தவறாமல் கடைபிடிப்பது உங்களுடைய மற்ற அனைத்து ஒழுங்குகளையும் வலுப்படுத்துகிறது.

துரதிர்ஷ்டவசமாக, சுயஒழுங்கில் ஏற்படும் ஒவ்வொரு பலவீனமும் மற்ற ஒழுங்குகளையும் பலவீனப்படுத்துகிறது.

சுயஒழுங்கு எனும் பழக்கத்தை உருவாக்கிக் கொள்வதற்கு, ஒரு குறிப்பிட்டப் பகுதியில் நீங்கள் எவ்வாறு நடந்து கொள்வீர்கள் என்பதைப் பற்றி முதலில் நீங்கள் உறுதியாகத் தீர்மானிக்க வேண்டும். அப்பகுதியில் சுய ஒழுங்கு நிலைப்படுத்தப்படும்வரை, எந்த விதிவிலக்கையும் நீங்கள் அனுமதிக்கக்கூடாது. சுயஒழுங்கிலிருந்து ஒவ்வொரு முறை நீங்கள் தவறும்போதும், ஒழுங்கற்ற முறையில் நடந்து கொள்வதைவிட ஒழுங்குடன் கூடிய முறையில் நடந்து கொள்வது உங்களுக்குச் சுலபமானதாக ஆகும்வரை, தொடர்ந்து அதைப் பயிற்சி செய்வதற்கு நீங்கள் மீண்டும் உறுதி பூண வேண்டும்.

மிகப் பெரிய வெகுமதி

உயர்ந்த நிலையிலான சுய ஒழுங்கை உருவாக்கிக் கொள்வதால் உங்களுக்குக் கிடைக்கும் மிகப் பெரிய வெகுமதி அசாதாரணமானது. சுயஒழுங்கிற்கும் சுயமதிப்பிற்கும் இடையே ஒரு நேரடியான உறவு இருக்கிறது.

- சுயஆளுமைத் திறனையும் சுயகட்டுப்பாட்டையும் நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாகப் பயிற்சி செய்கிறீர்களோ, அவ்வளவு அதிகமாக நீங்கள் உங்களை விரும்புவீர்கள், உங்களை மதிப்பீர்கள்.
- நீங்கள் உங்களை எவ்வளவு அதிகமாக ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்கிறீர்களோ, உங்கள் சுயமதிப்பும் தனிப்பட்டப் பெருமிதமும் அவ்வளவு அதிகமாகும்.
- சுயஒழுங்கை நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாகப் பயிற்சி செய்கிறீர்களோ, உங்களது சுயபிம்பம் அவ்வளவு அதிகச் சிறப்பானதாக ஆகும். நீங்கள் உங்களை ஓர் அதிக நேர்மறையான வழியில் பார்ப்பீர்கள், உங்களைப் பற்றி அதிக நேர்மறையான ஒரு வழியில் சிந்திப்பீர்கள். ஒரு தனிநபர் என்ற முறையில் நீங்கள் அதிக மகிழ்ச்சியாகவும் அதிக சக்திமிக்கவராகவும் உணர்வீர்கள்.

சுயஒழுங்கை உருவாக்கிக் கொள்வதும் அதைத் தக்க வைத்துப் பராமரிப்பதும் வாழ்நாள் நெடுகிலும் மேற்கொள்ளப்பட வேண்டிய ஒரு வேலை. இது தொடர்ந்து நடைபெறுகின்ற ஒரு போராட்டம். இது ஒருபோதும் நிறைவடைவதில்லை. குறைவான எதிர்ப்பைக் கொண்ட பாதையில் செல்வதற்கான சபலமும், சௌகரியக் காரணியும் உங்கள் மனத்தில் தொடர்ந்து ஒளிந்து கொண்டிருக்கின்றன. அவை உங்கள்மீது

பாய்ந்து, கடினமான, தேவையான, வாழ்க்கையை மேம்படுத்தக்கூடிய விஷயங்களைச் செய்வதற்குப் பதிலாகக் குதூகலமான, சுலபமான, முக்கியமற்ற வேலைகளைச் செய்வதற்கான தவறான பாதைக்கு உங்களை இட்டுச் செல்வதற்கான ஒரு வாய்ப்பிற்காகக் காத்துக் கொண்டிருக்கின்றன.

"சுயஒழுங்குதான் செல்வ வளங்களுக்கான முக்கியத் திறவுகோல்," என்று நெப்போலியன் ஹில் கூறியுள்ளார். சுய ஒழுங்குதான் சுயமதிப்பிற்கும் தனிப்பட்டப் பெருமிதத்திற்குமான திறவுகோல். சுயஒழுங்கை உருவாக்கிக் கொள்வதுதான், உங்கள் வழியில் வரும் தடைகள் அனைத்தையும் கடந்து உங்களுக்கென்று ஓர் அற்புதமான வாழ்க்கையை நீங்கள் உருவாக்கிக் கொள்வீர்கள் என்பதற்கான உத்தரவாதமாகும்.

சுயஒழுங்கைக் கடைபிடிப்பதற்கான திறன்தான் சிலர் மற்றவர்களை விட அதிக வெற்றிகரமாகவும் அதிக மகிழ்ச்சியாகவும் இருப்பதற்கான உண்மையான காரணம்.

இப்புத்தகம் எவ்வாறு எழுதப்பட்டது

உங்கள் ஆற்றலை முழுமையாகப் பயன்படுத்தி உங்களுக்குச் சாத்தியமான அனைத்தையும் அடைவதற்கு சுயஒழுங்கைக் கடைபிடிப்பதில் இன்றியமையாததாக விளங்குகின்ற, வாழ்வின் இருபத்தியோரு பகுதிகளை இனி வரும் பக்கங்களில் நான் விவரிக்கப் போகிறேன்.

சுலபமாகப் பயன்படுத்தப்பட வேண்டும் என்பதற்காக இப்புத்தகம் மூன்று பகுதிகளாகப் பிரிக்கப்பட்டுள்ளது. முதல் பகுதி 'சுயஒழுங்கும் தனிப்பட்ட வெற்றியும்' என்ற தலைப்பில் அமைந்துள்ளது. இப்பகுதியிலுள்ள ஏழு அத்தியாயங்களில், இலக்குகளை நிர்ணயிப்பது, நன்னடத்தையை உருவாக்கிக் கொள்வது, பொறுப்பேற்றுக் கொள்வது, துணிச்சலை வளர்த்துக் கொள்வது, விடாமுயற்சியோடு செயல்படுவது ஆகியவை உட்பட, உங்கள் தனிப்பட்ட வாழ்வின் ஒவ்வொரு பகுதியிலும் சுயஒழுங்கைக் கடைபிடிப்பதன் மூலம் எவ்வாறு உங்களுடைய தனிப்பட்ட ஆற்றலை மேலும் மேலும் அதிகமாக விடுவிப்பது என்பதை நீங்கள் கற்றுக் கொள்வீர்கள்.

இரண்டாவது பகுதியான 'சுயஒழுங்கும் தொழில் வெற்றியும்' என்ற பகுதியிலுள்ள ஏழு அத்தியாயங்களில் உங்களுடைய தொழில் வாழ்க்கையில் முன்பு எப்போதையும்விட மிக அதிகமாக எவ்வாறு

சாதிப்பது என்பதை நீங்கள் கற்றுக் கொள்வீர்கள். உங்களுடைய துறையில் ஒரு தலைவராக உருவாவதற்கும், ஒரு வியாபாரத்தை அதிக லாபகரமாக நடத்துவதற்கும், விற்பனையில் பெரும் சாதனைகளைப் புரிவதற்கும், புத்திசாலித்தனமாக முதலீடு செய்வதற்கும், அதிகபட்ச விளைவுகளைப் பெறும் விதத்தில் உங்களுடைய நேரத்தை நிர்வகிப்பதற்கும் சுயஒழுங்கு ஏன் இன்றியமையாதது என்பதையும், அது எவ்வாறு இன்றியமையாதது என்பதையும் நீங்கள் கற்றுக் கொள்வீர்கள்.

இறுதியாக, மூன்றாவது பகுதியான 'சுயஒழுங்கும் சிறப்பான வாழ்க்கையும்' என்ற பகுதியிலுள்ள ஏழு அத்தியாயங்களில், சுயஒழுங்கு எனும் அதிசயத்தை உங்கள் தனிப்பட்ட வாழ்க்கையில் எவ்வாறு நடைமுறைப்படுத்துவது என்பதை நீங்கள் கற்றுக் கொள்வீர்கள். மகிழ்ச்சி, ஆரோக்கியம், உடற்திறன், திருமண வாழ்க்கை, குழந்தைகள், நட்பு, மனஅமைதி ஆகிய பகுதிகளில் சுயஒழுங்கை எவ்வாறு பயன்படுத்துவது என்பதை நீங்கள் கற்பீர்கள். உங்கள் வாழ்க்கைத் தரத்தையும் உங்களது உறவுகளின் தரத்தையும் எவ்வாறு மேம்படுத்துவது என்பதையும் நீங்கள் கற்றுக் கொள்வீர்கள்.

ஒவ்வோர் அத்தியாயத்திலும், நீங்கள் செய்யும் ஒவ்வொன்றிலும் மிக உயர்ந்த நிலையிலான சுயஒழுங்கையும் சுயஆளுமைத் திறனையும் எவ்வாறு உட்புகுத்துவது என்பதை நான் உங்களுக்குக் காட்டவிருக்கிறேன்.

இனி வரும் பக்கங்களில், உங்களது தனிப்பட்ட மற்றும் தொழில்முறை வளர்ச்சியை எவ்வாறு முழுமையாக உங்கள் கட்டுப்பாட்டிற்குள் கொண்டு வருவது என்பதைப் பற்றியும், உங்கள் வாழ்வில் உங்களுக்கு முக்கியமாகப் படுகின்ற ஒவ்வொரு பகுதியிலும் நீங்கள் அதிக வலிமையான, அதிக மகிழ்ச்சியான, அதிகத் தன்னம்பிக்கை கொண்ட ஒரு நபராக எவ்வாறு உருவாவது என்பதைப் பற்றியும் நீங்கள் கற்றுக் கொள்வீர்கள். முன்னேறவிடாமல் உங்களை இழுத்துப் பிடித்து வைத்துக் கொண்டிருக்கின்ற பழைய பழக்கங்களை எவ்வாறு உடைத்தெறிவது என்பதைப் பற்றியும், சுயசார்பு, சுயஉறுதி, சுயஒழுங்கு போன்ற பழக்கங்களை எவ்வாறு உருவாக்கிக் கொள்வது என்பதைப் பற்றியும் நீங்கள் கற்பீர்கள்.

சுயஒழுங்கின் சக்தியைப் பயன்படுத்துவதில் நீங்கள் வல்லவராக ஆகும்போது, இயற்கையின் எந்தவோர் ஆற்றலையும் போலவே, நீங்களும் யாராலும் தடுத்து நிறுத்த முடியாத ஒருவராக ஆகிவிடுவீர்கள். முன்னேறாமல் இருப்பதற்கு நீங்கள் எந்தவொரு சாக்குப்போக்கையும்

கூற மாட்டீர்கள். பெரும்பாலான மக்கள் தங்கள் வாழ்நாளில் சாதிக்கும் விஷயங்களைவிட அதிகமானவற்றை நீங்கள் அடுத்த ஒருசில மாதங்களிலும் வருடங்களிலும் அடைந்துவிடுவீர்கள்.

பகுதி 1

சுயஒழுங்கும் தனிப்பட்ட வெற்றியும்

வாழ்வில் உங்கள் வெற்றியானது, நீங்கள் செய்கின்ற அல்லது கைவசப்படுத்துகின்ற விஷயங்களைவிட நீங்கள் யாராக உருவாகிறீர்கள் என்பதை அதிகமாகச் சார்ந்துள்ளது. "நற்பண்புகளின் உருவாக்கம்தான் வாழ்வின் உச்சகட்ட இலக்கு," என்று அரிஸ்டாட்டில் எழுதியுள்ளார். இந்த அத்தியாயங்களில், ஓர் அற்புதமான நபராக உருவாவதற்கு சுயஒழுங்கை எவ்வாறு உருவாக்கிப் பயன்படுத்துவது என்பதை நீங்கள் கற்றுக் கொள்வீர்கள். சுயமதிப்பையும் தனிப்பட்டப் பெருமிதத்தையும் வளர்த்துக் கொள்வது எப்படி என்பதை நீங்கள் கற்பீர்கள். தனிப்பட்ட மகத்துவத்திற்குத் தேவையான இன்றியமையாத ஒழுங்குகளையும் அவற்றை உங்கள் குணநலனுக்குள்ளும் ஆளுமைக்குள்ளும் எவ்வாறு உருவாக்கிக் கொள்வது என்பதையும் நீங்கள் கற்பீர்கள்.

அத்தியாயம் 1

சுயஒழுங்கும் வெற்றியும்

"சுயவெற்றிதான் முதலாவதும்
முக்கியமானதுமான வெற்றியாகும்."
- பிளாட்டோ

தங்கள் தனிப்பட்ட வாழ்விலும் தங்கள் தொழில்வாழ்க்கையிலும் ஒருசிலர் மட்டும் மற்றவர்களைவிட அதிகமாக எவ்வாறு சாதிக்கிறார்கள்? இக்கேள்வி மனித வரலாறு நெடுகிலும் பல தலைசிறந்த சிந்தனையாளர்களின் மனத்தை ஆக்கிரமித்து வந்துள்ளது. மகிழ்ச்சியாக இருப்பதுதான் மனித வாழ்வின் உச்சகட்டக் குறிக்கோள் என்று சுமார் 2,300 ஆண்டுகளுக்கு முன்பு அரிஸ்டாட்டில் எழுதி வைத்தார். "மகிழ்ச்சியாக இருக்கும் விதத்தில் நாம் எவ்வாறு வாழ்வது?" என்பதுதான் நாம் ஒவ்வொருவரும் விடையளிக்க வேண்டிய மாபெரும் கேள்வி என்று அவர் கூறினார்.

அக்கேள்வியை உங்களிடம் நீங்களே கேட்டுக் கொண்டு, அதற்குச் சரியாக விடையளித்து, பிறகு உங்கள் விடை உங்களை எங்கு இட்டுச் செல்கிறதோ அதைப் பின்தொடர்ந்து செல்வதற்கான உங்களது திறன், நீங்கள் உங்கள் சொந்த மகிழ்ச்சியை அடைவீர்களா இல்லையா என்பதையும், அதை எவ்வளவு விரைவில் அடைவீர்கள் என்பதையும் பெருமளவில் தீர்மானிக்கும்.

உங்களுடைய தனிப்பட்ட வரையறையிலிருந்து அதைத் துவக்குங்கள். வெற்றியை நீங்கள் எவ்வாறு வரையறுக்கிறீர்கள்? ஒரு மந்திரக் கோலை அசைத்து, உங்கள் வாழ்க்கையை எல்லா விதத்திலும் உங்களால் கச்சிதமாக ஆக்க முடிந்தால், அந்த வாழ்க்கை எவ்வாறு காட்சியளிக்கும்?

உங்களது கச்சிதமான வாழ்க்கையை

விவரியுங்கள்

உங்கள் வேலையோ அல்லது தொழிலோ எல்லா விதத்திலும் கச்சிதமானதாக இருந்தால், அது எவ்வாறு காட்சியளிக்கும்? நீங்கள் என்ன செய்து கொண்டிருப்பீர்கள்? நீங்கள் எப்படிப்பட்ட நிறுவனத்திற்காக வேலை செய்வீர்கள்? நீங்கள் எந்தப் பதவியில் இருப்பீர்கள்? நீங்கள் எவ்வளவு பணத்தைச் சம்பாதிப்பீர்கள்? நீங்கள் எப்படிப்பட்ட மனிதர்களுடன் வேலை செய்வீர்கள்? குறிப்பாக, உங்களுடைய கச்சிதமான தொழில்வாழ்க்கையை உருவாக்குவதற்கு நீங்கள் எதை அதிகமாகவும் எதைக் குறைவாகவும் செய்ய வேண்டும்?

உங்களது குடும்ப வாழ்க்கை ஒவ்வொரு விதத்திலும் கச்சிதமானதாக இருந்தால், அது எப்படிக் காட்சியளிக்கும்? நீங்கள் எங்கே வசிப்பீர்கள்? நீங்கள் எப்படி வாழ்ந்து கொண்டிருப்பீர்கள்? உங்களுடைய வாழ்க்கைமுறை எப்படிப்பட்டதாக இருக்கும்? நீங்கள் எத்தகைய பொருட்களைக் கைவசப்படுத்த விரும்புவீர்கள்? உங்கள் குடும்பத்தினருடன் சேர்ந்து நீங்கள் எத்தகைய விஷயங்களைச் செய்ய விரும்புவீர்கள்? உங்களைத் தடுத்து நிறுத்துகின்ற விஷயம் எதுவும் இல்லை என்றால், ஒரு மந்திரக் கோலை உங்களால் அசைக்க முடிந்தால், இன்று உங்களது குடும்ப வாழ்க்கையை நீங்கள் எவ்விதத்தில் மாற்ற விரும்புவீர்கள்?

உங்கள் ஆரோக்கியம் கச்சிதமானதாக இருந்தால், அதை நீங்கள் எவ்வாறு விவரிப்பீர்கள்? நீங்கள் எவ்வாறு உணர்வீர்கள்? உங்கள் எடை எவ்வளவாக இருக்கும்? உங்கள் ஆரோக்கியமும் உடற்திறனும் இன்று இருக்கும் நிலையைவிட எவ்வளவு வித்தியாசமாக இருக்கும்? எல்லாவற்றையும்விட முக்கியமாக, உங்களுடைய கச்சிதமான ஆரோக்கியம் மற்றும் ஆற்றல் நிலைகளை நோக்கி முன்னேறுவதற்கு உடனடியாக உங்களால் என்னென்ன நடவடிக்கைகளை எடுக்க முடியும்?

உங்களது பொருளாதாரச் சூழ்நிலை கச்சிதமானதாக இருந்தால், உங்கள் வங்கியிருப்பில் எவ்வளவு பணம் இருக்கும்? உங்களது முதலீடுகளில் இருந்து ஒவ்வொரு மாதமும் ஒவ்வொரு வருடமும் நீங்கள் எவ்வளவு பணத்தைச் சம்பாதிப்பீர்கள்? உங்களுடைய நிதி நிலைமையைப் பற்றி இனி ஒருபோதும் கவலைப்பட வேண்டியதில்லை என்ற அளவுக்கு உங்களிடம் போதிய பணம் இருந்தால், அத்தொகை எவ்வளவாக இருக்கும்? இன்றிலிருந்து துவக்கி, உங்களுடைய கச்சிதமான பொருளாதார வாழ்க்கையை உருவாக்குவதற்கு உங்களால்

என்னென்ன நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ள முடியும்?

வெற்றியை வரையறுத்துக் கொள்ளுங்கள்

"வெற்றி என்பது நீங்கள் விரும்பும் விஷயங்களை, நீங்கள் விரும்பித் தேர்ந்தெடுக்கும் நபர்களுடன், நீங்கள் விரும்பும் நேரங்களில் செய்து கொண்டு, உங்கள் வாழ்க்கையை உங்கள் சொந்த வழியில் வாழ முடிவதுதான்" என்று ஒரு பிரபலக் கூற்று கூறுகிறது.

ஒவ்வொரு விஷயத்திலும், உங்களைப் பொறுத்தவரை எது 'வெற்றி' என்பதை நீங்கள் வரையறுக்கத் துவங்கும்போது, உங்களுடைய கச்சிதமான வாழ்க்கையை உருவாக்குவதற்கு நீங்கள் எந்தெந்தக் காரியங்களை அதிகமாகச் செய்ய வேண்டும் என்பதையும், எவற்றை நீங்கள் குறைத்துக் கொள்ள வேண்டும் என்பதையும் உடனடியாக உங்களால் பார்க்க முடியும். உங்கள் கனவுகளை நோக்கி உங்களை முன்னேறவிடாமல் இழுத்துப் பிடித்து வைக்கின்ற மிகப் பெரிய விஷயம் வழக்கமாக உங்களுக்குப் பிடித்தமான சாக்குப்போக்குகளும் சுயஒழுங்கின்மையும்தான்.

என்ன செய்ய வேண்டும் என்று உங்களுக்குத் தெரியவில்லை என்பது உண்மையல்ல, மாறாக, உங்களுக்குப் பிடித்திருக்கிறதோ இல்லையோ, நீங்கள் செய்ய வேண்டியவற்றை உங்களைச் செய்ய வைப்பதற்குத் தேவையான ஒழுங்கு உங்களிடம் இல்லை என்பதுதான் உண்மை.

மேல்மட்டத்திலுள்ள 20 சதவீதத்தினருடன் சேர்ந்து கொள்ளுங்கள்

நமது சமூகத்தில், மேல்மட்டத்தில் உள்ள 20 சதவீத மக்கள் 80 சதவீதப் பணத்தைச் சம்பாதிக்கிறார்கள், 80 சதவீதச் செல்வ வளங்களையும் வெகுமதிகளையும் அனுபவிக்கிறார்கள். 'பரேட்டோ கொள்கை' என்று அழைக்கப்படும் இக்கொள்கை, 1895ம் ஆண்டு, வில்ஃபிரெடோ பரேட்டோ என்பவர் முன்மொழிந்ததிலிருந்து, மீண்டும் மீண்டும் நிரூபிக்கப்பட்டு வந்துள்ளது. நீங்கள் தேர்ந்தெடுக்கும் துறையில் மேல்மட்ட 20 சதவீதத்திற்குள் இடம்பெறுவதுதான் உங்களது தொழில்வாழ்க்கையில் உங்களுடைய முதல் இலக்காக இருக்க வேண்டும்.

இருபத்தியோராம் நூற்றாண்டில், அறிவிற்கும் திறமைக்கும் ஒரு பெரும் மதிப்பு உள்ளது. நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமான அறிவைக் கைவசப்படுத்துகிறீர்களோ, எவ்வளவு அதிகமான திறமையை

நடைமுறையில் செயல்படுத்துகிறீர்களோ, நீங்கள் அவ்வளவு அதிகத் தகுதி வாய்ந்தவராகவும் அதிக மதிப்புமிக்கவராகவும் உருவாகிறீர்கள். நீங்கள் செய்யும் வேலையில் நீங்கள் மேன்மேலும் சிறப்படையும்போது, வருமானத்தை ஈட்டுவதற்கான உங்கள் திறன், கூட்டு வட்டியைப்போல் அதிகரிக்கிறது.

துரதிர்ஷ்டவசமாக, பெரும்பான்மை மக்கள், அதாவது, கீழ்மட்டத்தில் உள்ள 80 சதவீத மக்கள், தங்கள் திறமைகளை மேம்படுத்திக் கொள்வதற்கு எந்தவிதமான முயற்சியும் எடுப்பதில்லை. பெரும்பாலான மக்கள் தங்கள் தொழில்வாழ்க்கையில் அடியெடுத்து வைக்கும் முதல் வருடத்தில் தங்கள் வேலைகளைக் கற்றுக் கொள்வதோடு நிறுத்திக் கொள்கின்றனர், அதன் பிறகு அதில் மேன்மையடைவதே இல்லை என்று, 2009ம் ஆண்டு வெளிவந்த, ஜெஃப்ரி கால்வின் எழுதிய 'டேலன்ட் இஸ் ஓவர்ரேட்டட்' என்ற புத்தகத்தில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ளது. எந்தவொரு துறையிலும், மேல்மட்டத்தில் உள்ள மக்கள் மட்டுமே தொடர்ச்சியான மேம்பாட்டிற்குத் தங்களை அர்ப்பணித்துக் கொள்கின்றனர்.

அறிவு, திறமை, கடின உழைப்பு ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் அமைந்துள்ள உற்பத்தித் திறனின் ஏற்றத்தாழ்வு அதிகரித்து வருவதன் காரணமாக, இன்று அமெரிக்காவில் மேல்மட்டத்தில் இருக்கின்ற 1 சதவீத மக்கள் 33 சதவீத நிதிச் சொத்துக்களைக் கட்டுப்படுத்தி வருகின்றனர்.

ஒன்றுமில்லாமல் துவக்குவது

கிட்டத்தட்ட அனைவருக்குமே வாழ்வில் ஒரே மாதிரியான துவக்கம்தான் அமைகிறது என்பது சுவாரசியமான விஷயம். அவர்கள் தங்கள் வாழ்க்கையைத் துவக்கும்போது, அவர்களுக்குச் சிறிதளவு அனுகூலம் இருக்கலாம் அல்லது எதுவுமே இல்லாமல் போகலாம். அமெரிக்காவில் (உலக அளவிலும்கூட) கிட்டத்தட்ட அனைத்துச் சொத்துக்களுமே முதல் தலைமுறையைச் சேர்ந்தவைதான். அதாவது, பெரும்பாலான தனிநபர்கள் மிகக் குறைந்த அளவு பணத்துடன் அல்லது பணமேயின்றித் துவக்கி, தங்கள் வாழ்வில் தாங்கள் சொந்தமாக்கியுள்ள ஒவ்வொன்றையும் சம்பாத்தித்துள்ளனர்.

அமெரிக்காவில் உள்ள மிகப் பெரிய செல்வந்தர்கள் அனைவருமே கிட்டத்தட்ட முதல் தலைமுறைக் கோடீஸ்வரர்கள்தான். பில் கேட்ஸ், வாரன் பஃபே, லேரி எலிசன், மைக்கேல் டெல், பால் ஆலன் போன்ற அமெரிக்கக் கோடீஸ்வரர்கள் இதற்குச் சிறந்த உதாரணங்கள். 80

சதவீதக் கோடீஸ்வரர்கள் மிகக் குறைந்த அளவு பணத்துடன் அல்லது கையில் சல்லிக்காசுகூட இல்லாமல் துவக்கினர். சாம் வால்ட்டனைப் போன்ற சிலர், பெரும் கடனோடும் வெகுசில அனுகூலங்களுடனும் ஆரம்பித்தனர். ஆனால் சாம் வால்ட்டன் இறந்தபோது அவரது சொத்து மதிப்பு பத்தாயிரம் கோடி டாலர்களுக்கும் அதிகமாக இருந்தது. எண்ணற்ற மக்கள் கைக்கும் வாய்க்கும் போதுமான அளவு மட்டுமே சம்பாதித்திருக்கும்போது, இவர்களால் மட்டும் எப்படி இவ்வளவு சொத்துக்களைக் குவிக்க முடிந்தது?

'த மில்லியனர் நெக்ஸ்ட் டோர்' என்ற தங்கள் புத்தகத்திற்காக, தாமஸ் ஸ்டேன்லீயும் வில்லியம் டாங்கோவும், இருபத்தைந்து வருட கால அவகாசத்தில், 500க்கும் மேற்பட்டக் கோடீஸ்வரர்களைப் பேட்டி கண்டனர். 11,000க்கும் மேற்பட்டக் கணக்கெடுப்புகளை மேற்கொண்டனர். அவர்களைச் சுற்றி இருந்த, அவர்களைப் போன்ற அதே சாதாரணமான நிலையில் துவக்கிய பெரும்பாலான மக்கள் பொருளாதாரரீதியாக இன்னும் போராடிக் கொண்டிருந்தபோது, அவர்களால் மட்டும் எவ்வாறு பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை அடைய முடிந்தது என்று அவர்களிடம் கேட்கப்பட்டது. இப்புதிய கோடீஸ்வரத் தலைமுறையினரில் 85 சதவீதத்தினர், "எனக்குச் சிறந்த கல்வியறிவோ அல்லது அதிக புத்திசாலித்தனமோ இருக்கவில்லை, ஆனால் மற்றவர்களைவிட மிகவும் கடினமாக உழைப்பதற்கு நான் தயாராக இருந்தேன்," என்ற ரீதியில் விடையளித்தனர்.

கடின உழைப்புதான் அந்தத் திறவுகோல்

கடின உழைப்பிற்கு அடிப்படைத் தேவை சுயஒழுங்கு. சுருக்கு வழியையும் சுலபமான வழியையும் தேர்ந்தெடுப்பதற்கான இயல்பான சபலம் முளைக்கும்போது அதிலிருந்து உங்களால் மீள முடிந்தால் மட்டுமே வெற்றி சாத்தியப்படும். மிக நீண்ட காலம் கடினமாக உழைப்பதற்கு உங்களால் உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ள முடிந்தால் மட்டுமே நிரந்தரமான வெற்றி சாத்தியப்படும்.

முன்னுரையில் நான் கூறியிருந்ததுபோல, கையில் சல்லிக்காசு இல்லாமலும் எந்த அனுகூலமும் இல்லாமலும்தான் நான் என் வாழ்க்கையைத் துவக்கினேன். பல வருடங்களாக நான் பல கூலி வேலைகளைச் செய்தேன். அந்தச் சொற்ப வருமானம் என் இன்றியமையாத தேவைகளைக் கவனித்துக் கொள்ள மட்டுமே போதுமானதாக இருந்தது. வேறு எந்தவொரு கூலி வேலையும் கிடைக்காமல் போனபோது, தற்செயலாக விற்பனைத் துறையில் நான்

நுழைந்தேன். அங்கு பல மாதங்கள் கடினமாக உழைத்தேன். பிறகு, "விற்பனையில் ஏன் ஒருசிலர் மட்டும் மற்றவர்களை விட அதிக வெற்றிகரமாக இருக்கின்றனர்?" என்று என்னிடம் நானே கேட்டுக் கொள்ளத் துவங்கினேன்.

ஒரு நாள், மேல்மட்டத்தில் இருக்கும் 20 சதவீத விற்பனையாளர்கள் 80 சதவீதப் பணத்தைச் சம்பாதிப்பதாக மிகச் சிறந்த விற்பனையாளர் ஒருவர் என்னிடம் கூறினார். அதற்கு முன்பு அதை நான் ஒருபோதும் கேள்விப்பட்டிருக்கவில்லை. அப்படியானால், கீழ்மட்டத்தில் உள்ள 80 சதவீத விற்பனையாளர்கள், மேல்மட்டத்தில் இருக்கும் விற்பனையாளர்கள் எடுத்துக் கொண்ட பெரும் பணம் போக மிச்சமிருக்கும் 20 சதவீதப் பணத்தைக் கொண்டு திருப்திப்பட்டுக் கொள்ள வேண்டும் என்று அதற்கு அர்த்தமாகிறது. நானும் மேல்மட்டத்தில் உள்ள 20 சதவீதத்தினரில் ஒருவனாக ஆகப் போவதாக அப்போது நான் தீர்மானித்தேன். அத்தீர்மானம் என் வாழ்க்கையை மாற்றியது.

மாபெரும் விதி

பிறகு நான் 'பிரபஞ்சத்தின் இரும்பு விதி'யைக் கற்றேன். மேல்மட்ட 20 சதவீதத்திற்குள் நான் நுழைவதற்கு அது வழிவகுத்தது. காரண-காரிய விதி அல்லது விதைத்தலும் அறுவடையும் எனும் விதிதான் அது. "ஒவ்வொரு விளைவிற்கும், ஒரு குறிப்பிட்டக் காரணமோ அல்லது பல தொடர்ச்சியான காரணங்களோ இருக்கும்" என்று இவ்விதி கூறுகிறது.

எந்தவொரு பகுதியிலும் நீங்கள் வெற்றியடைய விரும்பினால், அப்பகுதியில் வெற்றி எந்தத் திறமைகளாலும் நடவடிக்கைகளாலும் அடையப்படுகிறது என்பதைக் கண்டுகொண்டு, அதே விளைவுகளை நீங்கள் அடையும்வரை, அந்தத் திறமைகளையும் நடவடிக்கைகளையும் மீண்டும் மீண்டும் உங்கள் வாழ்வில் நடைமுறைப்படுத்தி வர வேண்டும் என்று இவ்விதி கூறுகிறது.

நீங்கள் நினைவில் வைத்துக் கொள்ள வேண்டிய விதி இதுதான்: "மற்ற வெற்றியாளர்கள் எதைச் செய்கிறார்களோ அதை நீங்கள் மீண்டும் மீண்டும் செய்தால், அவர்கள் அனுபவிக்கின்ற அதே வெகுமதிகளை இறுதியில் நீங்களும் அனுபவிப்பதிலிருந்து எதுவொன்றாலும் உங்களைத் தடுத்து நிறுத்த முடியாது. ஆனால் வெற்றியாளர்கள் செய்கின்ற விஷயங்களை நீங்கள் செய்யத் தவறினால், எதுவொன்றாலும் உங்களுக்கு உதவ முடியாது"

பைபிளின் பழைய ஏற்பாட்டில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள விதைத்தலும் அறுவடையும் என்ற விதி, காரண-காரிய விதியின் சாயலில் உள்ள ஒன்றுதான். "ஒருவன் எதை விதைக்கிறானோ, அவன் அதையே அறுவடை செய்வான்" என்று அவ்விதி கூறுகிறது. நீங்கள் எதை உள்ளே போடுகிறீர்களோ, அதையே நீங்கள் வெளியே எடுக்கிறீர்கள் என்று அது கூறுகிறது. இன்று நீங்கள் எதை அறுவடை செய்து கொண்டிருக்கிறீர்களோ, அது கடந்தகாலத்தில் நீங்கள் விதைத்துள்ளதன் விளைவுதான் என்றும் அது கூறுகிறது. எனவே, உங்களுடைய தற்போதைய 'பயிர்' உங்களுக்கு மகிழ்ச்சியளிக்கவில்லை என்றால், இன்றிலிருந்து துவக்கி, ஒரு புதிய பயிரை நடுவதும், வெற்றிக்கு வழிவகுக்கும் விஷயங்களைச் செய்யத் துவங்குவதும், எந்த உருப்படியான இடத்திற்கும் இட்டுச் செல்லாத வீணான நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுவதை நிறுத்துவதும் உங்கள் பொறுப்புதான்.

கணிக்கப்படக்கூடிய ஒன்றுதான் வெற்றி

வெற்றி என்பது ஒரு தற்செயலான நிகழ்வு அல்ல. அதேபோல, தோல்வியும் ஒரு தற்செயலான நிகழ்வு அல்ல. மற்ற வெற்றியாளர்கள் செய்யும் விஷயங்களை நீங்கள் மீண்டும் மீண்டும் தொடர்ந்து செய்து, அவர்களது நடவடிக்கைகளை நீங்கள் ஒரு பழக்கமாக ஆக்கிக் கொள்ளும்போது, நீங்கள் வெற்றி பெறுகிறீர்கள். அதேபோல், வெற்றியாளர்கள் செய்வதை நீங்கள் செய்யாமல் போகும்போது நீங்கள் தோல்வியைத் தழுவுகிறீர்கள். இவ்விரண்டு விஷயங்களிலும் இயற்கை நடுநிலையாகத்தான் செயல்படுகிறது. இயற்கை ஒருதலைபட்சமாக நடந்து கொள்வதில்லை. இயற்கைக்கு எதைப் பற்றியும் அக்கறை கிடையாது. உங்களுக்கு என்ன நிகழ்கிறது என்பது வெறுமனே ஒரு விதியின் விளைவுதான்: காரண-காரிய விதிதான் அது.

ஓர் இயல்பான இயக்கமுறையைக் கொண்ட ஓர் இயந்திரமாக நீங்கள் உங்களைக் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள். உங்களால் உங்களைக் கட்டுப்படுத்திக் கொள்ள முடியாத அளவுக்கு, மிகக் குறைந்த எதிர்ப்பைக் கொண்ட பாதை மற்றும் சௌகரியக் காரணியால் நீங்கள் ஈர்க்கப்படுகிறீர்கள் என்பதுதான் உங்களுடைய இயக்கமுறை. சுயஒழுங்கு இல்லாத பட்சத்தில், உங்களது இயல்பான இயக்கமுறை தானாகவே செயல்படத் துவங்குகிறது. நீங்கள் உங்கள் திறனுக்குக் குறைவாக சாதிப்பதற்கும் உங்களுடைய உண்மையான ஆற்றலை உணரத் தவறுவதற்கும் இதுதான் முக்கியக் காரணம்.

உங்களுக்கு வெற்றியைப் பெற்றுத் தரக்கூடிய விஷயங்களை நீங்கள்

பிரக்ஞையோடு தொடர்ந்து செய்யாமல் போகும்போது, உங்களுடைய இயல்பான இயக்கமுறை முழு முனைப்புடன் செயல்படத் துவங்கிவிடுகிறது. காலப்போக்கில் விரக்திக்கும் பொருளாதாரக் கவலைகளுக்கும் தோல்விக்கும் இட்டுச் செல்லுகின்ற குதூகலமான, சுலபமான, குறைந்த மதிப்புக் கொண்ட விஷயங்களைக் குறுகிய காலத்தில் நீங்கள் செய்யத் துவங்குகிறீர்கள்.

வெற்றிக்கான ரகசியங்கள்

ஒரு தொலைக்காட்சிச் செய்தியாளர், ஒருமுறை, சுயமாக முன்னேறி உலகின் பெரும் கோடீஸ்வரர்களில் ஒருவராக ஆன மிகப் பெரிய எண்ணெய்த் தொழிலதிபரான எச்.எல்.ஹன்ட்டிடம் அவரது வெற்றிக்கான ரகசியங்களைப் பற்றிக் கேட்டார். அதற்கு ஹன்ட் இவ்வாறு பதிலளித்தார்: "வெற்றிக்கு மூன்று தேவைகள் மட்டுமே உள்ளன. முதலில், வாழ்வில் உங்களுக்கு என்ன வேண்டும் என்பதை நீங்கள் துல்லியமாகத் தீர்மானித்துக் கொள்ள வேண்டும். இரண்டாவதாக, நீங்கள் விரும்புகின்ற பொருட்களைப் பெறுவதற்கு நீங்கள் கொடுக்க வேண்டிய விலை என்ன என்பதைத் தீர்மானிக்க வேண்டும். மூன்றாவதாக, அந்த விலையைக் கொடுப்பதற்கு நீங்கள் உறுதி பூண வேண்டும். இதுதான் மிகவும் முக்கியமானது."

உங்களுக்கு என்ன வேண்டும் என்பதை நீங்கள் தீர்மானித்தப் பிறகு, கொடுக்க வேண்டிய விலையைக் கொடுப்பதற்கு விருப்பம் கொள்வதற்கான பண்புநலன் வெற்றிக்கான மிக முக்கியமான தேவைகளில் ஒன்றாக விளங்குகிறது. வெற்றிகரமான மக்கள் அந்த விலையைக் கொடுப்பதற்குத் தயாராக இருக்கிறார்கள். தாங்கள் விரும்புபவற்றை அடைவதற்கு என்ன தேவையானாலும் சரி, அதற்கு எவ்வளவு காலம் ஆனாலும் சரி, அந்த விலையைக் கொடுப்பதற்கு அவர்கள் தயாராக இருக்கின்றனர்.

எல்லோருமே வெற்றியாளர்களாக ஆக விரும்புகின்றனர். எல்லோருமே ஆரோக்கியமாகவும் மகிழ்ச்சியாகவும் ஒல்லியாகவும் செல்வந்தராகவும் இருக்க விரும்புகின்றனர். ஆனால் பெரும்பாலானவர்கள் அதற்கான விலையைக் கொடுக்கத் தயாராக இருப்பதில்லை. அவ்வப்போது, அவர்கள் அந்த விலையின் ஒரு பகுதியைக் கொடுப்பத்ற்கு ஆர்வம் காட்டுகிறார்கள், ஆனால் முழுமையான விலையைக் கொடுக்க அவர்கள் ஒருபோதும் தயாராக இருப்பதில்லை. அவர்கள் அதற்கு முழுமையாக முன்வருவதில்லை. தங்களது இலக்குகளை அடைவதற்குத் தாங்கள் செய்ய

வேண்டியவற்றைச் செய்வதற்குத் தங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளாமல் இருப்பதற்கு அவர்களிடம் ஏதேனும் சாக்குப்போக்குகளும் தர்க்கரீதியான காரணங்களும் எப்போதும் இருக்கும்.

விலையைக் கொடுங்கள்

வெற்றிக்கான முழு விலையை நீங்கள் கொடுத்துவிட்டீர்கள் என்பதை எப்படி உங்களால் அறிந்து கொள்ள முடியும்? அது மிகவும் எளிது; உங்களைச் சுற்றிப் பாருங்கள். அதற்கான விடை அங்கு இருக்கிறது! உங்களுடைய தற்போதைய வாழ்க்கைமுறையையும் உங்களுடைய வங்கியிருப்பையும் பார்த்தால், நீங்கள் உங்கள் வெற்றிக்கு எவ்வளவு விலையைக் கொடுத்திருக்கிறீர்கள் என்பதை உங்களால் கூறிவிட முடியும்.

வெற்றிக்கான விலை குறித்து ஒரு சுவாரசியமான விஷயம் இருக்கிறது. அது எப்போதும் முழுமையாகச் செலுத்தப்பட வேண்டும், அதுவும் முன்கூட்டியே கொடுக்கப்பட வேண்டும்! வெற்றி, அதை நீங்கள் எப்படி வரையறுத்தாலும் சரி, சாப்பிட்டப் பிறகு பணம் செலுத்தப்படுகின்ற ஓர் உணவகம் அல்ல. மாறாக, வணிக வளாகங்களில் இருக்கின்ற 'ஃபுட் கோர்ட்' போன்றது அது. அங்கு நீங்கள் எதை வேண்டுமானாலும் தேர்ந்தெடுத்துக் கொள்ளலாம், ஆனால் முன்கூட்டியே அதற்கு நீங்கள் பணம் செலுத்தியாக வேண்டும்.

"வெற்றிக்கான மின்தூக்கி பழுதாகிவிட்டாலும், மாடிப்படிகள் எப்போதும் திறந்தே இருக்கும்," என்று ஊக்குவிப்புப் பேச்சாளரான சிக் சிக்லர் கூறுகிறார்.

நிபுணர்களிடமிருந்து கற்றுக் கொள்ளுங்கள்

"சுயஒழுங்கை அடுத்து, இரண்டாவது மிக முக்கியமான வெற்றிக் கொள்கை, நிபுணர்களிடமிருந்து கற்றுக் கொள்வது. எல்லாவற்றையும் நீங்களாகவே உங்கள் சொந்த அனுபவத்திலிருந்து கற்றுக் கொள்ளும் அளவுக்கு நீங்கள் நீண்டகாலம் உயிர்வாழப் போவதில்லை," என்று காப் காப்மெயர் ஒருமுறை என்னிடம் கூறினார்.

நீங்கள் வெற்றியாளராக ஆக விரும்பினால், நீங்கள் விரும்பும் வெற்றியை அடைவதற்கு நீங்கள் கற்றுக் கொள்ள வேண்டியவற்றைக் கற்றுக் கொள்வதுதான் உங்களுடைய முதல் வேலை. நிபுணர்களிடமிருந்து கற்றுக் கொள்ளுங்கள். அவர்கள் எழுதியுள்ள புத்தகங்களைப் படியுங்கள். அவர்களுடைய ஆடியோ பயிற்சித்

திட்டங்களைக் கேளுங்கள். அவர்களுடைய பயிலரங்குகளில் கலந்து கொள்ளுங்கள். அறிவுரை கேட்டு அவர்களுக்குக் கடிதம் எழுதுங்கள் அல்லது நேரடியாக அவர்களை அணுகுங்கள். சில சமயங்களில், உங்கள் வாழ்க்கையின் திசையை மாற்றுவதற்கு உங்களுக்கு ஒரே ஒரு யோசனை மட்டுமே தேவைப்படும். நான் என்ன கூறுகிறேன் என்பதற்கான ஓர் எடுத்துக்காட்டை இங்கே பார்க்கலாம்.

சில வருடங்களுக்கு முன்பு, என்னுடைய நண்பர் ஒருவர் ஒரு சிறந்த பல் மருத்துவரை எனக்கு அறிமுகப்படுத்தினார். சமுதாயத்தில் அந்த மருத்துவருக்கு மிகவும் நல்ல பெயர் இருந்ததைப் பிறகு நான் தெரிந்து கொண்டேன். 'பல் மருத்துவர்களின் பல் மருத்துவர்' என்று அவர் அழைக்கப்பட்டார். தங்களது பற்கள் தொடர்பான வேலைகளுக்கு மற்றப் பல் மருத்துவர்கள் இவரிடம்தான் சென்றனர். பல் மருத்துவம் குறித்த அனைத்து முக்கியக் கருத்தரங்குகளிலும் தான் கலந்து கொண்டதாக அந்த மருத்துவர் என்னிடம் கூறினார். அவர் அக்கருத்தரங்குகளில் பங்கு கொண்டபோது, அதன் ஒரு பகுதியைக்கூட அவர் தவறவிடவில்லை. நாடு முழுவதிலும் இருந்தும் உலகெங்கிலும் இருந்தும் அங்கு வந்திருந்த பல் மருத்துவர்கள், பல் மருத்துவத் தொழில்நுட்பத்தில் ஏற்பட்டிருந்த சமீபத்தியச் சாதனைகளைப் பற்றி உரையாற்றியதை அவர் காதுகொடுத்துக் கேட்டார்.

ஒருமுறை, பெரும் நேரத்தையும் பணத்தையும் செலவிட்டு, ஹாங்காங்கில் நடந்த ஓர் ஒரு வாரகால சர்வதேசக் கருத்தரங்கில் அவர் கலந்து கொண்டார். அக்கருத்தரங்கில், பற்களின் தோற்றத்தை மேம்படுத்தி மக்களை மிக அழகாகத் தோன்ற செய்வதற்கான ஒரு புதிய தொழில்நுட்பத்தைக் கண்டுபிடித்திருந்த ஒரு ஜப்பானியப் பல் மருத்துவர் பேசிய ஓர் உரையை அவர் கேட்டார்.

அவர் சான்டியாகோவிற்குத் திரும்பிச் சென்று உடனடியாக அப்புதிய தொழில்நுட்பத்தைத் தன் மருத்துவமனையில் பயன்படுத்தத் துவங்கினார். விரைவில் அவர் அதில் தலைசிறந்தவராக ஆனார். தேசிய அளவில் அவர் மிகப் பிரபலமானார். ஓரிரு வருடங்களுக்குள், தென்மேற்கு அமெரிக்காவிலிருந்து ஏராளமான மக்கள் இந்தக் குறிப்பிட்டச் சிகிச்சைக்காக அவரிடம் வந்து கொண்டிருந்தனர். அவர் இந்தத் தொழில்நுட்பத்தில் நிபுணத்துவத்தை வளர்த்துக் கொண்டிருந்ததால், அவரால் தனது கட்டணத்தை மீண்டும் மீண்டும் அதிகரித்துக் கொள்ள முடிந்தது. இறுதியில், அவர் ஏராளமான பணத்தைக் குவித்திருந்ததால், தனது ஐம்பத்தைந்தாவது வயதிலேயே

தன் பணியிலிருந்து அவரால் ஓய்வு பெற முடிந்தது. தனக்குக் கிடைத்தப் பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தைக் கொண்டு, தனது எஞ்சிய வாழ்நாளைத் தன் குடும்பத்தினருடன் உல்லாசப் பயணங்கள் மேற்கொள்வதிலும் தனது கனவுகளை நிறைவேற்றுவதிலும் அவரால் செலவிட முடிந்தது.

தனது துறையைச் சேர்ந்த நிபுணர்களிடமிருந்து அவர் தொடர்ந்து யோசனைகளையும் அறிவுரைகளையும் கேட்டுப் பெற்று வந்ததன் மூலம், தனது துறையில் மிகச் சிறந்த ஒரு தலைவராக ஆவதற்குத் தனக்கு உதவிய ஒரு புதிய தொழில்நுட்பம் அவருக்குத் தெரிய வந்தது. அத்தொழில்நுட்பம், அவர் தற்போது அனுபவித்துக் கொண்டிருந்த அதே அளவிலான பொருளாதார வெற்றியைப் பெறுவதற்குத் தேவைப்பட்டப் பத்தாண்டுகாலக் கடின உழைப்பை அவருக்கு மிச்சப்படுத்திக் கொடுத்தது. இது உங்களுக்கும் நிகழக்கூடும், ஆனால், உங்கள் கலையில் நீங்கள் உங்கள் வாழ்நாள் முழுவதிலும் ஒரு மாணவனாக இருந்தால் மட்டுமே இது சாத்தியமாகும்.

திடமான மனநிலையும் திடகாத்திரமான உடல்நிலையும் தொடர்ந்து இருந்து கொண்டே இருக்க வேண்டும்

வெற்றி அடைவது என்பது திடகாத்திரத்திரமான உடலைப் பெறுவதைப் போன்றது. குளிப்பது, பல்துலக்குவது, சாப்பிடுவது ஆகியவற்றைப் போன்றது அது. நீங்கள் ஒவ்வொரு நாளும் தொடர்ந்து செய்ய வேண்டிய ஒரு விஷயம் இது. ஒருமுறை நீங்கள் அதைத் துவக்கிவிட்டால், உங்கள் வாழ்நாளும் தொழில்வாழ்க்கையும் நிறைவுறும்வரை, நீங்கள் விரும்புகின்ற அனைத்து வெற்றியையும் நீங்கள் அடைந்து முடிக்கும்வரை இதை நீங்கள் ஒருபோதும் நிறுத்தக்கூடாது.

சில நாட்களுக்கு முன்பு, சியாட்டில் நகரில் நான் ஒரு கருத்தரங்கை நடத்திக் கொண்டிருந்தேன். இடைவேளைக்குச் சற்று முன்பு, விற்பனை, நேர நிர்வாகம், தனிப்பட்ட வெற்றி ஆகியவை தொடர்பான எனது ஆடியோ பயிற்சித் திட்டங்களை வாங்கிக் கேட்குமாறு பார்வையாளர்களை நான் ஊக்குவித்தேன். இடைவேளையின்போது, எனது கருத்தரங்கில் கூறப்பட்ட விஷயங்கள் தொடர்பாகப் பேசுவதற்குப் பலர் என்னை அணுகினர். ஒரு விற்பனையாளர் எல்லோரையும் முந்தித் தள்ளிக் கொண்டு,

"உங்களுடைய பயிற்சித் திட்டங்களை வாங்குமாறு மக்களை நீங்கள் ஊக்குவிக்கும்போது, நீங்கள் ஒட்டுமொத்த உண்மையையும் கூற வேண்டும்," என்று என்னிடம் கூறினார்.

"நீங்கள் என்ன கூறுகிறீர்கள்?" என்று நான் அவரிடம் கேட்டேன்.

"நீங்கள் உங்களுடைய பயிற்சித் திட்டங்களைப் பற்றிய ஒட்டுமொத்த உண்மையைக் கூறாமல் மறைக்கிறீர்கள். அவை ஒரு குறிப்பிட்டக் காலம்வரை மட்டுமே வேலை செய்யும் என்றும், பிறகு அவை வேலை செய்வதை நிறுத்திவிடும் என்றும் மக்களிடம் நீங்கள் கூற வேண்டும்," என்று அவர் கூறினார்.

"நீங்கள் கூறுவது எனக்குப் புரியவில்லை," என்று நான் அவரிடம் கூறினேன்.

"சுமார் ஐந்து வருடங்களுக்கு முன்பு நான் உங்களுடைய பயிலரங்கு ஒன்றில் கலந்து கொண்டேன். உங்களுடைய விளக்கங்கள் எனக்குப் பரிபூரணத் திருப்தியைக் கொடுத்தன. நான் உங்களுடைய அனைத்து ஆடியோ பயிற்சித் திட்டங்களையும் வாங்கிக் கேட்கத் துவங்கினேன். விற்பனையைப் பற்றிய புத்தகங்களை நான் படித்தேன். நீங்கள் கூறியது சரிதான். மூன்று வருடங்களுக்குள் என் வருமானம் மும்மடங்காக உயர்ந்தது, நான் என் நிறுவனத்தின் தலைசிறந்த விற்பனையாளனாக ஆனேன். பிறகு என் வருமானம் அப்படியே ஸ்தம்பித்துவிட்டது. கடந்த இரண்டு வருடங்களாக என் வருமானம் அதிகரிக்கவே இல்லை"

"இரண்டு வருடங்களுக்கு முன்பு உங்கள் வருமானம் ஸ்தம்பித்தபோது என்ன நிகழ்ந்தது?" என்று நான் அவரிடம் கேட்டேன்.

அவர் சற்று நேரம் யோசித்துவிட்டு, "நான் மிக அதிகமாக விற்பனை செய்திருந்ததால், இன்னொரு நிறுவனம் என்னை வேலைக்கு எடுத்துக் கொண்டது. புதிய வேலையில் சேர்ந்ததில் இருந்து எனது வருமானம் அதிகரிக்கவே இல்லை," என்று கூறினார்.

"உங்களுடைய முந்தைய வேலையோடு ஒப்பிடும்போது, உங்களது புதிய வேலையில் நீங்கள் என்ன வித்தியாசமாகச் செய்தீர்கள்?"

அவர் விடையளிக்கத் துவங்கினார். பிறகு நிறுத்தினார். அவரது முகத்தில் அதிர்ச்சி தெறித்தது. இறுதியில், "அடக் கடவுளே! நான் அதைச் செய்வதை நிறுத்திவிட்டேன். நான் புதிய வேலைக்கு மாறியபோது, விற்பனையைப் பற்றிப் படிப்பதை நிறுத்திவிட்டேன். ஆடியோ பயிற்சித் திட்டங்களைக் கேட்பதை நிறுத்திவிட்டேன். பயிலரங்குகளில் கலந்து கொள்வதை நிறுத்திவிட்டேன். நான்

அவற்றைச் செய்வதை நிறுத்திவிட்டேன்!" என்று அவர் கூறினார்.

"நான் அவற்றைச் செய்வதை நிறுத்திவிட்டேன், நான் அவற்றைச் செய்வதை நிறுத்திவிட்டேன், நான் அவற்றைச் செய்வதை நிறுத்திவிட்டேன்," என்று தொடர்ந்து முணுமுணுத்துக் கொண்டு தன் தலையை அசைத்தபடி அங்கிருந்து சென்றுவிட்டார்.

உங்களுடைய திறமைகளைத் தொடர்ந்து மேம்படுத்தி உங்கள் துறையில் ஒரு வல்லுனராக ஆவது திடகாத்திரமான உடல்நிலையைப் போன்றது. உடற்பயிற்சி செய்வதை ஒரு குறிப்பிட்டக் காலத்திற்குப் பிறகு நீங்கள் நிறுத்திவிட்டால், உங்களுடைய உடல் அதே திடகாத்திரமான நிலையில் இருக்காது. உங்கள் உடற்திறன் சரியத் துவங்கும். உங்கள் உடலும் தசைகளும் மென்மையாகவும் பலவீனமாகவும் ஆகும். நீங்கள் உங்கள் வலிமையையும் வளைவுத்தன்மையையும் உடற்திண்மையையும் இழப்பீர்கள். அவற்றைப் பராமரிப்பதற்கு, ஒவ்வொரு நாளும், ஒவ்வொரு மாதமும், ஒவ்வொரு வருடமும் அவற்றை நீங்கள் பயிற்றுவித்தாக வேண்டும்.

உங்களால் யாராக ஆக முடியுமோ அவராக ஆவது

உங்களுக்குச் சாத்தியமான மாபெரும் வெற்றிக்கு உங்களை முன்னோக்கியும் மேல்நோக்கியும் அழைத்துச் செல்லுகின்ற சுயஒழுங்கைக் கடைபிடிப்பதற்கு உங்களுக்கு இன்னுமொரு முக்கியமான காரணம் இருக்கிறது. சுயஒழுங்கைக் கடைபிடிப்பது உங்களுடைய குணநலனை மாற்றி, நீங்கள் வலிமையானவராகவும் சிறந்தவொரு நபராகவும் ஆவதற்கான திறனை உங்களுக்குக் கொடுக்கிறது. சுய ஒழுங்கைக் கடைபிடிக்கும் பழக்கம் உங்கள் மனத்தின்மீதும் உங்கள் உணர்ச்சிகள்மீதும் ஒரு சக்திவாய்ந்த தாக்கத்தை ஏற்படுத்தி, சுய ஒழுங்கு இல்லாமல் நீங்கள் எப்படிப்பட்டவராக இருந்திருப்பீர்களோ, அதிலிருந்து முற்றிலும் மேம்பட்ட ஒரு நபராக உங்களை உருவாக்கும்.

நீங்கள் ஒரு வேதியல் பரிசோதனைக்கூடத்தில் இருப்பதுபோல் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள். ஒரு குடுவையில் சில வேதிப் பொருட்களைக் கலந்து, அதை 'பன்சன் பர்னர்' என்ற ஒரு விளக்கின்மீது வைக்கிறீர்கள். 'பன்சன் பர்னர்' அப்பொருட்களைச் சூடாக்குகிறது. அவை படிகங்களாக மாறிக் கடினமாக ஆகின்றன. அதிக அளவிலான வெப்பத்தைக் கொண்டு நீங்கள் அந்த வேதிப் பொருட்களைப்

படிகங்களாக ஆக்கிய பிறகு, அவற்றை மீண்டும் திரவ நிலைக்குக் கொண்டு முடியாது.

அதேபோல, உங்களுடைய ஆளுமையும் ஒரு திரவ நிலையில் துவங்குகிறது. அது மென்மையான, உருவமற்றத் திரவமாக இருக்கிறது. ஆனால் சுயஒழுங்கு எனும் வெப்பத்தைக் கொண்டு நீங்கள் அதைச் சூடேற்றும்போது, சுலபமான மற்றும் குதூ கலமான விஷயங்களைச் செய்வதற்குப் பதிலாகக் கடினமான மற்றும் தேவையான விஷயங்களைச் செய்வதற்கு நீங்கள் உங்களைக் கட்டாயப்படுத்தும்போது, உங்களுடைய ஆளுமை படிகமாக மாறி, மிகக் கடினமான ஒன்றாக ஆகிவிடுகிறது.

உங்களது இலக்குகளைப் பின்தொடர்ந்து செல்வதில் சுய ஒழுங்கைக் கடைபிடிப்பதன் மூலம் நீங்கள் அனுபவிக்கக்கூடிய மாபெரும் நன்மை, நீங்கள் ஒரு மேம்பட்ட நபராக ஆகிவிடுகிறீர்கள் என்பதுதான். நீங்கள் அதிக வலிமையானவராகவும் அதிக மனஉறுதி கொண்டவராகவும் ஆகிறீர்கள். அதிகமான சுயகட்டுப்பாடும் உறுதியும் உங்களுக்குள் உருவாகின்றன. நீங்கள் உண்மையில் உங்கள் ஆளுமைக்கு வடிவம் கொடுத்து, அதை வலிமைப்படுத்தி, ஒரு சிறந்த நபராக உங்களை மாற்றிக் கொள்கிறீர்கள்.

"நீங்கள் முன்பு ஒருபோதும் இருந்திராத ஒரு நபராக ஆவதற்கு, நீங்கள் முன்பு ஒருபோதும் செய்திராத ஏதேனும் ஒன்றைச் செய்ய வேண்டும்" என்பதுதான் விதிமுறை. அதாவது, ஒரு மேன்மையான நற்பண்பை உருவாக்குவதற்கு, மிக உயர்ந்த நிலைகளிலான சுயஒழுங்கையும் தன்னாண்மைத் திறனையும் நீங்கள் உங்கள்மீது பிரயோகிக்க வேண்டும். சராசரி மக்கள் செய்ய விரும்பாத விஷயங்களைச் செய்வதற்கு நீங்கள் தயாராக இருக்க வேண்டும்.

"நீங்கள் முன்பு ஒருபோதும் அடைந்திராத ஏதோ ஒன்றை அடைவதற்கு, உங்களிடம் முன்பு ஒருபோதும் இருந்திராத பண்புநலன்களையும் திறமைகளையும் கற்றுக் கொண்டு அவற்றைக் கடைபிடிக்க வேண்டும்" என்பது இன்னொரு வெற்றிக் கொள்கையாகும்.

சுயஒழுங்கைக் கடைபிடிப்பதன் மூலம் நீங்கள் ஒரு புதிய நபராக ஆகிறீர்கள். நீங்கள் அதிகச் சிறப்பான, அதிக வலிமையான, அதிகத் தெளிவாக வரையறுக்கப்பட்டுள்ள நபராக ஆகிறீர்கள். உயர்ந்த அளவிலான சுயமதிப்பையும் தனிமனிதப் பெருமிதத்தையும் நீங்கள் உருவாக்கிக் கொள்கிறீர்கள். மனிதகுலப் பரிணாம வளர்ச்சியின் ஏணியில் நீங்கள் உயரே செல்லுகிறீர்கள். உயர்ந்த நன்னடத்தையும்

மனஉறுதியும் கொண்ட ஒரு வலிமையான நபராக உருவாகிறீர்கள்.

வெற்றியே வெகுமதி

வெற்றியடைவதைப் பற்றிய ஓர் அற்புதமான விஷயம் என்னவென்றால், வெற்றி நோக்கி எடுத்து வைக்கப்படும் ஒவ்வோர் அடியும் ஒரு வெகுமதியாக அமைவதுதான். ஒரு சிறந்த நபராக ஆவதற்கும், முன்பு எப்போதையும்விட அதிகமாக சாதிப்பதற்கும் நீங்கள் எடுத்து வைக்கின்ற ஒவ்வோர் அடியும் உங்களை அதிக மகிழ்ச்சியாக உணரச் செய்கிறது; உங்களுக்கு அதிகத் தன்னம்பிக்கையையும் அதிக மனநிறைவையும் கொடுக்கிறது.

"வெற்றியைப்போல் எதுவும் வெற்றி பெறுவதில்லை" என்ற கூற்றை நீங்கள் கேள்விப்பட்டு இருப்பீர்கள். நீங்கள் கைவசப்படுத்துகின்ற பணம் உங்கள் வெற்றிக்கான மாபெரும் வெகுமதி அல்ல. மாறாக, தேவைப்பட்ட நேரத்தில் சுயஒழுங்கை உங்கள்மீது வலுக்கட்டாயமாகப் பிரயோகித்து வெற்றி குறித்துக் கடினமாக உழைத்ததன் மூலம் நீங்கள் எத்தகைய அற்புதமான மனிதராக உருவாகியிருக்கிறீர்களோ, அதுதான் உங்கள் வெற்றிக்கான மிகப் பெரிய வெகுமதியாகும்.

நீங்கள் எப்படிப்பட்ட ஓர் அற்புதமான நபராக ஆகக்கூடிய சாத்தியக்கூறு உள்ளதோ, அப்படிப்பட்ட ஓர் அற்புதமான நபராக நீங்கள் எப்படி ஆகலாம் என்பதை நான் அடுத்த அத்தியாயத்தில் விளக்கியிருக்கிறேன்.

செயல்முறைப் பயிற்சிகள்

இக்கணமே ஒரு பேனாவையும் ஒரு நோட்டுப் புத்தகத்தையும் எடுத்துக் கொண்டு, பின்வரும் கேள்விகளுக்கு விடையளியுங்கள்.

1. உங்கள் வேலையும் தொழில் வாழ்க்கையும் கச்சிதமானவையாக இருந்தால், அவை எப்படித் தோற்றமளிக்கும்? அவற்றை அடைவதற்கு உதவக்கூடிய எந்த ஓர் ஒழுங்கை உங்களால் வளர்த்துக் கொள்ள முடியும்?
2. உங்களுடைய குடும்ப வாழ்க்கை கச்சிதமானதாக இருந்தால், அது எப்படிக் காட்சியளிக்கும்? அதை நிஜமாக்குவதற்கு எந்தவோர் ஒழுங்கால் உங்களுக்கு உதவ முடியும்?
3. உங்களுடைய ஆரோக்கியம் ஒவ்வொரு விதத்திலும்

கச்சிதமானதாக இருந்தால், அதைச் சாத்தியமாக்குவதற்கு நீங்கள் எந்த ஒழுங்கைக் கைவசப்படுத்துவீர்கள்?

4. உங்களது நிதி நிலைமை இன்று கச்சிதமானதாக இருந்தால், அதை அடைவதற்கு உங்களுக்குப் பெரிதும் உதவக்கூடிய எந்தவோர் ஒழுங்கு உங்களிடம் இருக்க வேண்டும்?
5. நீங்கள் விரும்பும் அளவுக்கு ஏற்கனவே ஏன் நீங்கள் வெற்றிகரமாக ஆகியிருக்கவில்லை? உங்களுடைய அனைத்து இலக்குகளையும் அடைவதற்கு உங்களுக்குப் பெரிதும் உதவக்கூடிய ஓர் ஒழுங்கு எதுவாக இருக்கும்?
6. நீங்கள் உங்களுடைய அதிகப்படியான இலக்குகளை அடைவதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய எந்தவொரு திறமையை உங்களால் வளர்த்துக் கொள்ள முடியும்?
7. ஒரு மந்திரக் கோலை அசைத்து, உங்கள் வாழ்வின் ஒரு பகுதியில் உங்களால் முற்றிலும் ஒழுங்குடன் இருக்க முடியும் என்றால், எந்த ஓர் ஒழுங்கு உங்கள் வாழ்க்கையின்மீது மிகப் பெரிய நேர்மறையான தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும்?

அத்தியாயம் 2

சுயஒழுங்கும் குணநலனும்

"எவரொருவரும் உங்களிடமிருந்து எதிர்பார்ப்பதைவிட மிக உயர்ந்த ஒரு தரத்திற்கு உங்களை நீங்கள் பொறுப்பாளியாக ஆக்கிக் கொள்ளுங்கள். ஒருபோதும் உங்களை மன்னிக்காதீர்கள்.
ஒருபோதும் உங்கள்மீது கழிவிரக்கம் கொள்ளாதீர்கள். உங்களிடம் ஒரு கடுமையான எஜமானனைப்போல் நடந்து கொள்ளுங்கள். அதே சமயத்தில், மற்ற அனைவரிடமும் கண்டிப்பற்ற முறையில் நடந்து கொள்ளுங்கள்."
- ஹென்றி வார்டு பீச்சர்

நற்பண்புகளின் உருவாக்கம்தான் வாழ்வின் மாபெரும் விவகாரமாகும். நீங்கள் நல்ல குணநலன்களும் நன்மதிப்பும் கொண்ட ஒரு நபர் என்ற ஒரு நற்பெயரை உருவாக்கிக் கொள்ளக்கூடிய உங்கள் திறன்தான் சமூக வாழ்க்கையிலும் தொழில்வாழ்க்கையும் நீங்கள் அடையக்கூடிய மிக உயர்ந்த சாதனையாகும். "நீங்கள் கூறுவதில் ஒரு வார்த்தையைக்கூட என்னால் கேட்க முடியாத அளவுக்கு உங்களுடைய நடவடிக்கைகள் மிக உரத்தக் குரலில் பேசிக் கொண்டிருக்கின்றன," என்று ரால்ஃப் வால்டோ எமர்சன் கூறியுள்ளார்.

நீங்கள் இன்று யாராக இருக்கிறீர்களோ, உங்களுடைய மிக உள்ளார்ந்த பண்புநலன் எப்படிப்பட்டதாக இருக்கிறதோ, அது இன்றைய தேதிவரை நீங்கள் உங்கள் வாழ்வில் மேற்கொண்டு வந்துள்ள தேர்ந்தெடுப்புகள் மற்றும் தீர்மானங்களின் ஒட்டுமொத்தக் கூட்டாகும். ஒவ்வொரு முறை நீங்கள் சரியான தேர்ந்தெடுப்பை மேற்கொண்டு, உங்களுக்குத் தெரிந்தவரையில் மிகச் சிறப்பாக நடந்து கொண்டுள்ளபோது, நீங்கள் உங்கள் பண்புநலனை வலிமைப்படுத்தி

ஒரு சிறந்த நபராக ஆகியிருக்கிறீர்கள். இதற்கு நேரெதிரானதும் உண்மைதான். ஒவ்வொரு முறை நீங்கள் விட்டுக் கொடுத்துள்ளபோதும், சுலபமான வழியைத் தேர்ந்தெடுத்துள்ளபோதும், அல்லது உங்கள் மனத்திற்குச் சரி என்று பட்ட விஷயத்திற்கு முரணாக நடந்து கொண்டுள்ள போதும், நீங்கள் உங்கள் குணநலனை பலவீனப்படுத்தி உங்கள் ஆளுமையை மென்மையாக்கிக் கொண்டிருக்கிறீர்கள்.

மாபெரும் பண்புநலன்கள்

நற்பண்புகளைக் கொண்ட ஒரு நபரிடம் பல நல்ல பண்புநலன்களும் மதிப்பீடுகளும் இருக்கும். துணிச்சல், மனிதாபிமானம், தாராள மனப்பான்மை, அடக்கம், விடாமுயற்சி, நட்புறவு போன்றவற்றை இதற்கு உதாரணமாகக் கூறலாம். இவற்றில் சிலவற்றைப் பற்றி இப்புத்தகத்தின் மூன்றாவது பகுதியில் நாம் பார்க்கவிருக்கிறோம். உங்களுடைய குணநலனின் ஆழத்தையும் வலிமையையும் தீர்மானிக்கும்போது, முன்பு கூறப்பட்ட அனைத்து மதிப்பீடுகளுக்கும் முன்னதாக வருவது, எல்லாவற்றையும் விட மிக முக்கியமான பண்புநலனான நாணயம்தான்.

வேறு எந்தவொரு விஷயத்தையும்விட, நீங்கள் எவ்வளவு தூரம் நாணயமாக நடந்து கொள்கிறீர்கள் என்பதுதான், அதாவது, உங்களுடனும் மற்றவர்களுடனும் நீங்கள் எவ்வளவு தூரம் முற்றிலும் உண்மையாக நடந்து கொள்கிறீர்கள் என்பதுதான் உங்களுடைய குணநலனின் தரத்தை வெளிப்படுத்துகின்றது. ஒரு விதத்தில், நாணயம்தான் உண்மையிலேயே மற்ற அனைத்து மதிப்பீடுகளையும் உருவாக்குகின்ற ஒரு மதிப்பீடாகும். நீங்கள் மிக உயர்ந்த நாணயம் கொண்டவராக இருக்கும்போது, நீங்கள் உங்களுடன் அதிக நேர்மையாக நடந்து கொள்கிறீர்கள். அப்போது, நீங்கள் மதித்துப் போற்றுகின்ற பிற மதிப்பீடுகளுடன் இசைவாக வாழ்வதற்கான சாத்தியக்கூறுகள் அதிகரிக்கின்றன.

ஆனாலும், நற்பண்புகள் கொண்ட ஒருவராக ஆவதற்கு ஏராளமான சுயஒழுங்கு அவசியம். ஒவ்வொரு சூழ்நிலையிலும் 'சரியான காரியத்தை'ச் செய்வதற்கு அபரிமிதமான மனஉறுதி தேவைப்படுகிறது. சுருக்கு வழியையும் சுலபமான வழியையும் தேர்ந்தெடுப்பது அல்லது குறுகியகால அனுகூலத்தை மனத்தில் வைத்து நடந்து கொள்வது போன்ற சபலங்கள் ஏற்படுவதைத் தடுப்பதற்கு சுயஒழுங்கும் மனஉறுதியும் ஒருசேரத் தேவை.

உங்கள் ஒட்டுமொத்த வாழ்க்கையும், நீங்கள் உண்மையிலேயே உங்களுக்குள் வெகு ஆழத்தில் எப்படிப்பட்ட குணாதிசயங்களால் உருவாக்கப்பட்டிருக்கிறீர்கள் என்பதற்கான ஒரு சோதனைதான். தனிப்பட்டப் படிப்பு மற்றும் சிந்தனையின் மூலம் ஞானத்தை உருவாக்கிக் கொள்ள முடியும், ஆனால், உங்களுக்கு முன்னால் அணிவகுத்து நிற்கின்ற மாற்றுகள் மற்றும் சபலங்கள் ஆகியவற்றுக்கு இடையே நீங்கள் தேர்ந்தெடுக்க வேண்டும், தீர்மானிக்க வேண்டும் என்று நீங்கள் கட்டாயப்படுத்தப்படும்போது, அன்றாட வாழ்வின் கொடுக்கல் வாங்கலின் ஊடாக மட்டுமே நல்ல குணாதிசயங்களை உருவாக்க முடியும்.

குணநலனுக்கான சோதனை

நீங்கள் ஒரு கட்டாயத்திற்கு ஆளாகியிருக்கும்போது மட்டுமே, அதாவது, இரண்டில் ஒன்றைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்கோ அல்லது ஒரு குறிப்பிட்ட மதிப்பீட்டுடன் இசைவாக வாழ்வதற்கோ அல்லது அந்த மதிப்பீட்டை விட்டுக்கொடுத்து வாழ்வதற்கோ நீங்கள் கட்டாயப்படுத்தப்படும்போது மட்டுமே உங்களது உண்மையான குணாதிசயத்தை நீங்கள் வெளிப்படுத்துகிறீர்கள். "உங்களுடைய நாணயத்தை ஒரு புனிதமான பொருளைப்போல் பாதுகாத்துக் கொள்ளுங்கள்; இறுதியில், உங்களுடைய சொந்த மனத்தின் நாணயத்தைத் தவிர வேறு எதுவும் புனிதமானதல்ல" என்றும் எமர்சன் கூறியுள்ளார்.

தேர்ந்தெடுக்கும் ஓர் உயிரினம் நீங்கள். ஒவ்வொரு சூழ்நிலையிலும் நீங்கள் தொடர்ந்து தேர்ந்தெடுப்புகளை மேற்கொள்கிறீர்கள். நீங்கள் மேற்கொள்ளும் ஒவ்வொரு தேர்ந்தெடுப்பும், உங்களுடைய உண்மையான மதிப்பீடுகள் மற்றும் முன்னுரிமைகளைப் பற்றி நீங்கள் விடுக்கும் ஓர் அறிக்கையாகும். ஒவ்வொரு கணத்திலும், எது முக்கியமில்லை அல்லது எது குறைந்த மதிப்பைக் கொண்டது என்று உங்கள் மனத்திற்குப் படுகிறதோ, அதை விடுத்து, எது முக்கியமானது அல்லது எது உயர்ந்த மதிப்புக் கொண்டது என்று உங்களுக்குத் தோன்றுகிறதோ, அதை நீங்கள் தேர்ந்தெடுக்கிறீர்கள்.

சபலம், மிகக் குறைந்த எதிர்ப்பைக் கொண்ட பாதை ஆகியவற்றுக்கு எதிரான ஒரே பாதுகாப்பு அரண் குணநலன்கள்தான். சரியான மற்றும் தேவையான விஷயங்களைத் தேர்ந்தெடுப்பதை விடுத்து, சுலபமான மற்றும் குதூகலமான விஷயங்களைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்கு உங்கள் மனத்தில் சபலம் ஏற்படுகின்ற ஒவ்வொரு சூழ்நிலையிலும் உங்கள்

மனஉறுதியைப் பயன்படுத்துவதன் மூலம் மட்டுமே உங்களுடைய குணநலன்களைச் செழுமைப்படுத்திக் கொள்ள முடியும்.

மாபெரும் வெகுமதி

நற்பண்புகள் நிறைந்த ஒரு நபராக ஆவதற்கும், உங்கள் மனத்திற்குச் சரி என்று தோன்றும் விஷயங்களுக்கு இசைவாக வாழ்வதற்கு உங்கள் மன உறுதியையும் சுயஒழுங்கையும் பயன்படுத்துவதற்கும் கிடைக்கக்கூடிய வெகுமதி அளப்பரியது. குறைவான மதிப்புக் கொண்ட விஷயங்களை விடுத்து உயர்வான மதிப்புக் கொண்ட விஷயங்களையும், சுலபமான விஷயங்களை விடுத்து அதிகக் கடினமான விஷயங்களையும், தவறான விஷயங்களை விடுத்துச் சரியான விஷயங்களையும் நீங்கள் தேர்ந்தெடுக்கும்போது, நீங்கள் உங்களைப் பற்றி நல்லவிதமாக உணர்கிறீர்கள். உங்கள் சுயமதிப்பு அதிகரிக்கிறது. நீங்கள் உங்களை அதிகமாக விரும்புகிறீர்கள், அதிகமாக மதிக்கிறீர்கள், தனிப்பட்டப் பெருமிதத்தை அதிக அளவில் உணர்கிறீர்கள்.

நீங்கள் நற்பண்புகளுடன் நடந்து கொள்ளும்போது, நீங்கள் உங்களைப் பற்றி அற்புதமாக உணர்வதோடு கூடவே, உங்களைச் சுற்றி இருக்கின்ற நபர்களின் மரியாதையையும் நன்மதிப்பையும் பெறுகிறீர்கள். அவர்கள் உங்களைப் பார்த்து பிரமிப்பார்கள், உங்களைத் தங்கள் முன்மாதிரியாகப் பார்ப்பார்கள். கதவுகள் உங்களுக்காகத் திறந்துவிடப்படும். மக்கள் உங்களுக்கு உதவுவார்கள். உங்களுக்கு அதிக ஊதியம் வழங்கப்படும், விரைவில் உங்களுக்குப் பதவி உயர்வு கிடைக்கும், மேலும் அதிகப் பொறுப்புகள் உங்களுக்குக் கொடுக்கப்படும். நன்மதிப்பும் நற்பண்புகளும் கொண்ட ஒரு நபராக நீங்கள் உருவாகும்போது, வாய்ப்புகள் உங்களைச் சுற்றி எல்லா இடங்களிலும் தோன்றும்.

மறுபுறம், உலகிலுள்ள அனைத்து அறிவும் திறமையும் திறனும் உங்களிடம் இருந்தாலும், மக்களுக்கு உங்கள்மீது நம்பிக்கை இல்லாவிட்டால், உங்களால் ஒருபோதும் முன்னேறிச் செல்ல முடியாது. நீங்கள் எந்தவொரு வேலைக்கும் தேர்ந்தெடுக்கப்பட மாட்டீர்கள். அப்படியே நீங்கள் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்டாலும்கூட, விரைவில் அவர்கள் உங்களை அவ்வேலையிலிருந்து நீக்கிவிடுவார்கள். நிதி நிறுவனங்கள் உங்களுக்குப் பணம் கொடுக்க மறுக்கும். 'இனம் இனத்தோடுதான் சேரும்' என்பதால், உங்களுக்குக் கிடைக்கும் கூட்டாளிகளும் (ஒருபோதும் நண்பர்களல்ல) பெரும்பாலும் சந்தேகத்திற்கிடமான

பண்புநலன்களைக் கொண்டவர்களாகவே இருப்பார்கள். மேலும், நீங்கள் சகவாசம் வைத்துக் கொள்ளும் மக்கள் உங்கள் மனப்போக்கின் மீதும் ஆளுமையின் மீதும் ஒரு மிகப் பெரிய தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவதால், உங்களுடைய குணநலன்களின் தரத்தைக் கொண்டு நீங்கள் உங்களுடைய ஒட்டுமொத்த வாழ்க்கையை உருவாக்கக்கூடும் அல்லது உங்களுடைய தரமற்ற குணநலன்களைக் கொண்டு அதைச் சீரழிக்கக்கூடும்.

நற்பண்புகளின் உருவாக்கம்

"சமூகத்தில் அனைத்து முன்னேற்றங்களும் இளைஞர்களின் நற்பண்புகளின் உருவாக்கத்தில் இருந்துதான் துவங்குகின்றன," என்று அரிஸ்டாட்டில் எழுதியுள்ளார். அதாவது, நல்ல மதிப்பீடுகளைக் கற்றுக் கொண்டு, அவற்றைக் கடைபிடிப்பதன் மூலமாக மட்டுமே உங்கள் வாழ்வில் முன்னேற்றம் ஏற்படத் துவங்குகிறது என்று பொருள்.

மதிப்பீடுகளை நீங்கள் மூன்று வழிகளில் கற்கிறீர்கள்: அறிவுறுத்தல்கள், ஆய்வுகள், மற்றும் பயிற்சி. இவை ஒவ்வொன்றையும் நாம் கவனமாகப் பார்க்கலாம்.

உங்களுடைய குழந்தைகளுக்கு நல்ல மதிப்பீடுகளைக் கற்றுக் கொடுங்கள்

குழந்தை வளர்ப்பில் உள்ள முக்கியமான பொறுப்புகளில் ஒன்று, குழந்தைகளுக்கு நல்ல மதிப்பீடுகளைக் கற்றுக் கொடுப்பது. குழந்தைகள் வளர்ந்து வரும்போது, பொறுமையோடு இவற்றை அவர்களுக்கு மீண்டும் மீண்டும் அறிவுறுத்தி விளக்கமளிக்க வேண்டும். ஒருமுறை மட்டுமே கூறுவது ஒருபோதும் போதாது. மதிப்பீடுகளும், அந்த மதிப்பீடுகளின்படி வாழ்வதன் முக்கியத்துவமும் குழந்தைகளுக்கு விளக்கப்பட வேண்டும். பெற்றோர்கள் வெறுமனே இவற்றுக்கு விளக்கமளிப்பதோடு மட்டுமல்லாமல், இம்மதிப்பீடுகளுக்கு நேரெதிரான மதிப்பீடுகளிலுள்ள முரண்பாட்டையும் எடுத்துரைக்க வேண்டும். அதாவது, உண்மையைக் கூறுவது பற்றிய ஓர் எடுத்துக்காட்டைக் கொடுக்கும்போது, கூடவே, பொய்யுரைப்பது அல்லது பாதி உண்மையைக் கூறுவது பற்றிய ஓர் எடுத்துக்காட்டையும் கொடுக்க வேண்டும்.

குழந்தைகள், தாங்கள் வளர்ந்து வரும் காலத்தில், தங்கள் வாழ்வில் உள்ள முக்கியமான நபர்களிடமிருந்து பெறுகின்ற பாடங்களால் மிக

எளிதில் தூண்டப்படுகின்றனர். பெற்றோர் என்ற முறையில் நீங்கள் கூறும் எதுவொன்றையும் முழுமையான உண்மையாக அவர்கள் ஏற்றுக் கொண்டுவிடுகிறார்கள். நீங்கள் கூறும் விஷயங்களை அவர்கள் ஒரு ஸ்பாஞ்சுபோல உறிஞ்சிக் கொள்கின்றனர். மதிப்பீடுகளைப் பற்றிய உங்கள் விவரிப்பை, ஈரமான களிமண்ணைப் போன்ற அவர்களுடைய ஆன்மாக்களில் நீங்கள் எழுதுகிறீர்கள். நீங்கள் எழுதும் விஷயங்கள், அவர்கள் இந்த உலகத்தைப் பார்க்கும் விதத்தின் ஒரு நிரந்தர அங்கமாகவும் வாழ்க்கையோடு அவர்கள் தங்களைத் தொடர்புபடுத்தும் விதத்தின் ஒரு நிரந்தர அங்கமாகவும் ஆகிவிடுகின்றன.

மற்ற எல்லாவற்றையும்விட மேலாக, உங்கள் மதிப்பீடுகளை உங்கள் நடத்தையில் நீங்கள் வெளிப்படுத்துகிறீர்கள். உங்கள் குழந்தைகள், நீங்கள் கற்றுக் கொடுக்கின்ற மற்றும் போதிக்கின்ற மதிப்பீடுகளை மட்டுமல்லாமல், நீங்கள் நடைமுறையில் கடைபிடித்து ஒழுகுகின்ற மதிப்பீடுகளையும் தங்கள் வாழ்வில் பின்பற்றக் கடுமையாக முயற்சிக்கின்றனர். அவர்கள் உங்களை எப்போதுமே கண்காணித்துக் கொண்டிருக்கின்றனர்.

ராக்கஃபெல்லர் குடும்பத்தைச் சேர்ந்த குழந்தைகள், மிகச் சிறிய வயதிலேயே நிதி தொடர்பான மதிப்பீடுகளைப் பற்றிக் கற்றுக் கொடுக்கப்பட்டதற்குப் பெயர் பெற்றவர்கள். அவர்களுடைய தந்தை அமெரிக்காவின் மிகப் பெரிய பணக்காரர்களில் ஒருவராக இருந்தபோதுகூட, கைச்செலவுக்காக அவர்களுக்குப் பணம் கொடுக்கப்படுவதற்கு முன்பு அவர்கள் பல வேலைகளைச் செய்ய வேண்டியிருந்தது. பிறகு, அந்தப் பணத்தை அவர்கள் எவ்வாறு செலவிட வேண்டும் என்று அவர்களுக்கு அறிவுறுத்தப்பட்டது. எப்படிச் சேமிப்பது, எவ்வளவு பணத்தை தர்ம காரியங்களுக்காகக் கொடுப்பது, எவ்வளவு பணத்தை முதலீடு செய்வது போன்ற விஷயங்கள் குறித்து அவர்களுக்கு அறிவுறுத்தல்கள் கொடுக்கப்பட்டன. அதன் விளைவாக, அவர்கள் மிகவும் வெற்றிகரமான தொழிலதிபர்களாகவும் தலைவர்களாகவும் உருவாயினர். இன்னொரு பக்கம், பல பணக்காரக் குடும்பங்களில் உள்ள குழந்தைகள் பண விவகாரங்களில் ஒழுங்கின்றி வளர்க்கப்படுகின்றனர்.

நீங்கள் மெச்சுகின்ற மதிப்பீடுகளை ஆய்வு செய்யுங்கள்

மதிப்பீடுகளை மிக உன்னிப்பாக ஆய்வு செய்வதன் மூலம் நீங்கள்

அவற்றைக் கற்றுக் கொள்கிறீர்கள். "நீங்கள் எதன்மீது ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்துகிறீர்களோ, அது உங்கள் வாழ்வில் வளர்ந்து அதிகரிக்கிறது," என்று கவனக்குவிப்பு விதி கூறுகிறது.

அதாவது, நீங்கள் மெச்சுகின்ற மற்றும் மதிக்கின்ற மதிப்பீடுகளைப் பிரதிபலித்த மக்களைப் பற்றிய கதைகளைப் படித்து ஆய்வு செய்து, அக்கதைகளைப் பற்றியும் அவர்களது நடத்தையைப் பற்றியும் நீங்கள் மீண்டும் சிந்தித்துப் பார்க்கும்போது, அந்த மதிப்பீடுகள் உங்கள் மனத்திற்குள் இன்னும் ஆழமாகப் பதிகின்றன. இந்த மதிப்பீடுகள் உங்கள் ஆழ்மனத்திற்குள் நன்றாகப் பதிவு செய்யப்படும்போது, தேவையான சூழ்நிலைகளில் அந்த மதிப்பீடுகளுக்கு இசைவான வழியில் நீங்கள் நடந்து கொள்வதற்கான ஓர் உள்ளார்ந்த ஆர்வத்தை அது உங்களுக்குள் உருவாக்கும்.

எடுத்துக்காட்டாக, ராணுவப் பயிற்சிகளில், துணிச்சல், கீழ்ப்படிதல், ஒழுங்கு, சக வீரர்களை ஆதரிப்பதன் முக்கியத்துவம் போன்றவற்றைப் பற்றிய கதைகள் ராணுவ வீரர்களுக்குக் கூறப்படுகின்றன. அவர்கள் இந்தக் கதைகளை எவ்வளவு அதிகமாகக் கேட்டு, அவற்றைப் பற்றி விவாதித்து, அவற்றைப் பற்றிச் சிந்திக்கின்றனரோ, உண்மையான யுத்தத்தில் அழுத்தமான சூழ்நிலைகளில் அவர்கள் இருக்கும்போது, அந்த மதிப்பீடுகளுடன் இசைவான வழியில் அவர்கள் நடந்து கொள்வதற்கான வாய்ப்புகள் அவ்வளவு அதிகமாக இருக்கும்.

குணநலன்களில் மையப் பண்புநலனாக விளங்குவது 'உண்மை'. நீங்கள் உண்மையைக் கூறும்போதெல்லாம், அந்த நேரத்தில் அது எவ்வளவு அசௌகரியமானதாக இருந்தாலும் சரி, நீங்கள் உங்களைப் பற்றிச் சிறப்பாக உணர்வீர்கள். உங்களைச் சுற்றி இருக்கும் மக்களின் நன்மதிப்பையும் நீங்கள் பெறுவீர்கள். இன்னொருவருக்கு நீங்கள் கொடுக்கக்கூடிய மிக உயர்ந்த புகழாரம், அவர் எப்போதுமே உண்மையைக் கூறுவார்,' என்று கூறுவதுதான்.

நீங்கள் பார்த்து பிரமிக்கின்ற மக்களை அப்படியே பின்பற்றுங்கள்

உங்கள் குணநலன்களின் பெரும்பகுதி, நீங்கள் யாரைப் பார்த்து மிகவும் பிரமிக்கிறீர்களோ, அவர்கள் உயிரோடு இருந்தாலும் சரி இல்லாவிட்டாலும் சரி, அவர்களால்தான் தீர்மானிக்கப்படுகின்றது. யார் அவர்கள்? உங்கள் வாழ்க்கையையும் வரலாற்றையும் பார்த்து, நீங்கள் பெரிதும் மெச்சுகின்ற மக்களின் பெயர்களை ஒரு பட்டியலிடுங்கள்.

அவர்களுடைய பெயர்களுக்குப் பக்கத்தில், அவர்களிடம் நீங்கள் மெச்சும் பண்புநலன்களை அல்லது மதிப்பீடுகளை எழுதுங்கள்.

ஒரு மதியப் பொழுதை யாரேனும் ஒருவருடன் உங்களால் கழிக்க முடியும் என்றால், அவர் உயிரோடு இருக்கும் நபரோ அல்லது இறந்து போன ஒருவரோ, யாரை நீங்கள் தேர்ந்தெடுப்பீர்கள்? நீங்கள் ஏன் அவரைத் தேர்ந்தெடுப்பீர்கள்? அந்த மதிய வேளையின்போது நீங்கள் இருவரும் சேர்ந்து என்ன பேசுவீர்கள்? நீங்கள் என்ன கேள்விகளைக் கேட்பீர்கள் அல்லது எதைக் கற்றுக் கொள்ள விரும்புவீர்கள்?

இதையும் கவனத்தில் எடுத்துக் கொள்ளுங்கள்: நீங்கள் தேர்ந்தெடுக்கும் நபர் உங்களுடன் சேர்ந்து அந்த மதியப் பொழுதை ஏன் செலவிட விரும்புவார்? உங்களை ஒரு மதிப்புமிக்க நபராகவும் சுவாரசியமான நபராகவும் ஆக்குகின்ற எந்தப் பண்புநலன்களையும் மதிப்பீடுகளையும் நீங்கள் உங்களிடம் உருவாக்கியுள்ளீர்கள்?

நீங்கள் மதிக்கின்ற மதிப்பீடுகளைக் கடைபிடியுங்கள்

தேவைப்படும் நேரத்தில் கடைபிடிப்பதன் மூலமாகத்தான் மதிப்பீடுகளை நீங்கள் உங்களுக்குள் உருவாக்கிக் கொள்கிறீர்கள். ரோமானிய ஸ்டாயிக் தத்துவவியலாளர் எபிக்டெடஸ், "சூழல்கள் மனிதனை உருவாக்குவதில்லை, அவை வெறுமனே அவனைத் தனக்கு வெளிச்சம் போட்டுக் காட்டுகின்றன," என்று கூறியுள்ளார்.

ஒரு பிரச்சனை எழும்போது, அக்கணம்வரை தாங்கள் உருவாக்கிக் கொண்டுள்ள மிக உயர்ந்த மதிப்பீடுகளின் அடிப்படையில்தான் மக்கள் இயல்பாகச் செயல்விடை அளிக்கின்றனர்.

மீண்டும் மீண்டும் பயிற்சி செய்வதன் மூலம் நாம் மதிப்பீடுகளை உருவாக்கிக் கொள்கிறோம். ஒரு மதிப்பீடு நமது ஒரு பழக்கமாக மாறி, நாம் இயல்பாக அதைக் கடைபிடிக்கும் விதத்தில் நமக்குள் அது ஆழமாகப் பதியும்வரை அந்த மதிப்பீட்டிற்கு ஒத்தவாறு தொடர்ந்து நடந்து கொள்வதன் மூலம் அதை நமக்குள் உருவாக்கிக் கொள்கிறோம். மிக உயர்ந்த பண்புநலன்களைத் தங்களுக்குள் வளர்த்துக் கொண்டுள்ள மக்கள், தங்களது மிக உயர்ந்த மதிப்பீடுகளுக்கு ஒத்தவாறு நடந்து கொள்கின்றனர். இதை அவர்கள் எவ்விதத் தயக்கமோ அல்லது தடுமாற்றமோ இன்றிச் செய்கின்றனர். தாங்கள் சரியான விஷயத்தைச் செய்கிறோமா இல்லையா என்ற சந்தேகம் அவர்களது மனங்களில் எழுவதே இல்லை.

ஆளுமையின் கட்டமைப்பு

குணநலன்களின் உளவியலில் உங்கள் ஆளுமையின் மூன்று பகுதிகள் உள்ளடங்கியுள்ளன. உங்கள் சுயலட்சியம், உங்கள் சுயபிம்பம், உங்கள் சுயமதிப்பு ஆகியவைதான் அவை.

உங்கள் சுயலட்சியம்

உங்கள் சுயலட்சியம் என்பது உங்களது மதிப்பீடுகள், பண்புநலன்கள், இலக்குகள், ஆழ்விருப்பங்கள், எப்படிப்பட்டச் சிறந்த நபராக உங்களால் இருக்க முடியும் என்று உங்களைப் பற்றி நீங்கள் கொண்டுள்ள யோசனை ஆகியவற்றை உள்ளடக்கிய உங்கள் மனத்தின் பகுதியாகும். வேறு வார்த்தைகளில் கூறினால், சுயலட்சியம் என்பது மற்றவர்களிடம் நீங்கள் மிகவும் மெச்சுகின்ற, உங்களிடம் நீங்கள் வளர்த்துக் கொள்ள விரும்புகின்ற மதிப்பீடுகளால் ஆனது.

உங்களது சுயலட்சியத்தின் மிக முக்கியமான பகுதி 'தெளிவு' என்ற வார்த்தையில் தொகுத்துக் கூறப்பட்டுள்ளது. மேன்மை பொருந்திய மக்கள் தாங்கள் யார் என்பது குறித்தும் தாங்கள் நம்பும் விஷயங்கள் குறித்தும் மிகவும் தெளிவாக இருக்கின்றனர். தாங்கள் நம்புகின்ற மற்றும் முற்றிலும் ஆதரிக்கின்ற மதிப்பீடுகள் பற்றி அவர்களுக்கு முழுமையான தெளிவு இருக்கிறது. அவர்களுக்கு எந்தக் குழப்பமும் இருப்பதில்லை, தீர்மானிப்பதில் எந்தச் சிரமமும் இருப்பதில்லை. ஒரு மதிப்பீட்டை உள்ளடக்கிய ஒரு தீர்மானம் என்று வரும்போது, அவர்கள் உறுதியாகவும் தீர்க்கமாகவும் இருக்கின்றனர்.

மறுபுறம், பலவீனமான மற்றும் உறுதியற்ற மக்கள் தங்கள் மதிப்பீடுகள் குறித்துத் தெளிவின்றியும் குழப்பத்தோடும் இருக்கின்றனர், எந்தவொரு சூழ்நிலையிலும் எது சரி அல்லது தவறு என்பது பற்றிய ஒரு தெளிவற்ற யோசனையே அவர்களிடம் இருக்கிறது. அதன் விளைவாக, குறைந்த எதிர்ப்பைக் கொண்ட பாதையைத் தேர்ந்தெடுத்து, தங்களுக்குச் சௌகரியமான விதத்தில் அவர்கள் நடந்து கொள்கின்றனர். குறுகிய காலத்தில் தங்களுக்கு விருப்பமானதைப் பெறுவதற்கு எது விரைவான, சுலபமான விஷயமாக அவர்களுக்குத் தோன்றுகிறதோ, அதை அவர்கள், தங்கள் நடவடிக்கைகளால் ஏற்படக்கூடிய பின்விளைவுகளைப் பற்றிச் சிறிதளவும் அக்கறையின்றிச் செய்கின்றனர்.

குணநலன்களின் பரிணாம வளர்ச்சி

உயிரியலில், மிகக் குறைந்த சிக்கல்கள் நிறைந்த உயிரினங்களில் இருந்து துவக்கி, மிக அதிகச் சிக்கல்கள் நிறைந்த உயிரினங்கள் வரை வகைபிரிக்கப்பட்டுள்ளன. இந்த வகைபிரிப்பில், ஓர் உயிரணுவைக் கொண்ட பிளாங்க்டன் அடிமட்ட நிலையில் இருக்கிறது, மனிதன் மேல்மட்டத்தில் இருக்கிறான். அதேபோல், மனிதர்களையும், மிகக் குறைந்த வளர்ச்சி பெற்ற மனிதர்களில் துவக்கி, மிக அதிக வளர்ச்சி பெற்ற மனிதர்கள்வரை வகைபிரிக்க முடியும். எந்தவிதமான மதிப்பீடுகளோ, பண்புநலன்களோ, அல்லது குணநலன்களோ இல்லாத மனிதர்கள் மிகக் குறைந்த வளர்ச்சி பெற்ற வடிவங்களாவர். இவர்கள் எப்போதும் தங்களுக்குச் சௌகரியமான விதத்தில் நடந்து கொண்டு, உடனடியான வெகுமதியைத் தேடுவதில் மிகக் குறைந்த எதிர்ப்புக் கொண்ட பாதையைத் தேர்ந்தெடுக்கின்றனர்.

மனிதகுல வளர்ச்சியின் மிக உயர்ந்த நிலைகளில் இருக்கின்ற மக்கள், முழுமையான நாணயம் கொண்டவர்களாகவும், பண இழப்பு, வலி, அல்லது மரணம் உட்பட, எதற்காகவும் தங்களது நேர்மையையோ அல்லது குணநலன்களையோ விட்டுக்கொடுக்காதவர்களாகவும் இருக்கின்றனர்.

ஜார்ஜ் வாஷிங்டன் தனது நேர்மைக்குப் பிரசித்தி பெற்றவர். ஒருமுறை தான் ஒரு செர்ரி மரத்தை வெட்டியதை அவர் ஒப்புக் கொண்டது அனைவரும் அறிந்ததுதான். இதேபோல், அமெரிக்காவைத் தோற்றுவித்தத் தலைவர்கள், "சுதந்திரப் பிரகடனத்தில் கையெழுத்திடுவதற்கு நாங்கள் எங்கள் உயிர்களையும், எங்கள் சொத்துக்களையும், எங்களுடைய நன்மதிப்பையும் பணயம் வைக்கிறோம்", என்று எழுதினர்.

உலகம் நெடுகிலுமுள்ள சமுதாயங்களை, 'குறைவான நம்பிக்கை நிலவும் சமுதாயம்' மற்றும் 'அதிக நம்பிக்கை நிலவும் சமுதாயம்' என்று இரண்டு வகைகளாகப் பிரிக்கலாம் என்று, 'டிரஸ்ட்: த சோஷியல் வெர்ச்யூஸ் அன்ட் த கிரியேஷன் ஆஃப் பிராஸ்பெரிட்டி' என்ற தனது புத்தகத்தில், தத்துவவியலாளர் ஃபிரான்சிஸ் ஃபுகுயாமா எழுதியுள்ளார். நாணயத்தை மிக அதிகமாக மெச்சுகின்ற, மதிக்கின்ற, ஊக்குவிக்கின்ற, உயர்ந்த நம்பிக்கை நிலவுகின்ற சமுதாயங்கள்தான் சட்டங்களை மிக அதிகமாக மதித்து நடக்கின்றன, சுதந்திரமாகவும் செழிப்பாகவும் இருக்கின்றன என்றும் ஃபுகுயாமா கூறுகிறார்.

மறுபுறம், கொடுங்கோன்மை, களவு, நேர்மையின்மை, ஊழல் ஆகியவை நிறைந்த சமுதாயங்களும் இருக்கின்றன. இச்சமுதாயங்கள் அனைத்தும், எந்த விதிவிலக்குமின்றி, ஜனநாயகப்

பண்பற்றவையாகவும் வறுமையாகவும் இருக்கின்றன.

நம்பிக்கைதான் திறவுகோல்

நம்பிக்கைதான் மனித உறவுகளில் உள்ள உராய்வை நீக்கும் பொருளாகும். மக்களிடையே எங்கு உயர்ந்த நம்பிக்கை நிலவுகிறதோ, அங்கு பொருளாதார வளங்கள் தழைக்கின்றன, அனைவருக்கும் வாய்ப்புகள் கிடைக்கின்றன. மறுபுறம், குறைவான நம்பிக்கை இருக்கும் இடத்தில், கொள்ளை மற்றும் ஊழலிலிருந்து பாதுகாப்பதற்காக, பொருளாதார வளங்கள் வீணாகச் செலவிடப்படுகின்றன அல்லது அங்கு எந்தப் பொருளாதார வளமுமே இல்லாமல் போய்விடுகிறது.

அமெரிக்காவில் அரசியலமைப்பு மற்றும் உரிமைகள் சட்டம் உள்ளது. அமெரிக்கர்கள் எந்த விதிமுறைகளுக்குக் கட்டுப்பட்டு வாழ உடன்பட்டுள்ளனர் என்பதை இந்த ஆவணங்கள் விரிவாக எடுத்துரைக்கின்றன. அவைதான் அமெரிக்க அரசாங்கத்தின் கட்டமைப்பை உருவாக்கி, குடிமக்களின் உரிமைகளுக்கான உத்தரவாதத்தைக் கொடுக்கின்றன. ஆனால், மக்களால் தேர்ந்தெடுக்கப்படும் பிரதிநிதிகள் அந்த உரிமைகளைப் பாதுகாப்பதற்குத் தங்களை அர்ப்பணித்துக் கொள்கின்ற நேர்மையான மனிதர்களாக இருப்பார்கள் என்று அவை அனுமானிக்கின்றன. நல்ல குணநலன்களைக் கொண்ட மக்களால் மட்டுமே, பொருளாதார, அரசியல், மற்றும் சமுதாய அமைப்புமுறைகளில் நீண்டகாலம் தழைத்தோங்க முடியும் என்று அவை உறுதியளிக்க முயற்சிக்கின்றன. பெரும்பாலான விஷயங்களில், நல்ல பண்புநலன்களைக் கொண்ட மக்களால் மட்டுமே சமுதாயத்தில் உயர்ந்த நிலைகளை அடைய முடியும் என்று அவை உறுதியளிக்கின்றன.

அமெரிக்க அமைப்புமுறை கச்சிதமானதாக இல்லையென்றாலும் கூட, சந்தேகத்திற்கு இடமான பண்புநலன்களைக் கொண்ட மக்கள் அவ்வப்போது முக்கியமான பதவிகளை அலங்கரித்தாலும்கூட, அது நீண்ட காலம் நீடிப்பதில்லை. நேர்மையையும் நாணயத்தையும் அமெரிக்கர்கள் தங்கள் அடிப்படை உரிமைகளாகக் கருதுவதால், அவர்களுடைய எதிர்பார்ப்பு, இறுதியில், நேர்மையற்ற மக்களின் வேஷம் கலைக்கப்படுவதற்கும் அவர்களுக்குக் கண்டனம் தெரிவிக்கப்படுவதற்கும் வழிவகுக்கிறது. நல்ல குண்நலன்களைக் கொண்ட மக்களுக்கான தேவை ஒருபோதும் குறைவதில்லை.

உங்களுடைய சுயபிம்பம்

உங்கள் ஆளுமையின் இரண்டாவது பகுதி உங்களது சுயபிம்பமாகும். இவ்விதத்தில்தான் நாம் நம்மைப் பார்க்கிறோம், நம்மைப் பற்றிச் சிந்திக்கிறோம், குறிப்பாக ஏதேனும் ஒரு முக்கியமான நிகழ்வுக்கு முன்பாக. மக்கள் உள்ளுக்குள் தங்களை எவ்வாறு பார்க்கிறார்களோ, வெளியிலும் அவர்கள் அதற்கு ஏற்றாற்போலவே நடந்து கொள்கின்றனர். நமது சுயபிம்பம் நமது உள்ளார்ந்த கண்ணாடி' என்று அழைக்கப்படுகிறது. எந்தவொரு நடத்தையிலும் ஈடுபடுவதற்கு முன்பு நாம் இதற்குள்தான் உற்றுப் பார்க்கிறோம்.

நீங்கள் உங்களை அமைதியான, நேர்மறையான, உண்மையான, உயர்ந்த குணநலன்களைக் கொண்ட ஒருவராகப் பார்க்கும்போது, நீங்கள் அதிக வலிமையோடும் தனிப்பட்ட ஆற்றலோடும் நடந்து கொள்கிறீர்கள். மற்றவர்கள் உங்களை அதிகமாக மதிக்கின்றனர். நீங்களும் நீங்கள் இருக்கும் சூழ்நிலையும் உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இருப்பதுபோல் உங்களுக்குத் தோன்றுகிறது.

மேலும், உங்களுடைய மிக உயர்ந்த மதிப்பீடுகளுக்கு இசைவாக நீங்கள் உண்மையிலேயே நடந்து கொள்ளும்போதெல்லாம், உங்களது சுயபிம்பம் மேம்படுகிறது. உங்களை ஒரு சிறந்த கண்ணோட்டத்தில் நீங்கள் பார்க்கிறீர்கள். அதே கண்ணோட்டத்தில் உங்களைப் பற்றிச் சிந்திக்கிறீர்கள். நீங்கள் அதிக மகிழ்ச்சியையும் அதிகத் தன்னம்பிக்கையையும் உணர்கிறீர்கள். பிறகு, உங்களது நடத்தையும் வெளிப்புறச் செயல்பாடும், உங்களைப் பற்றி நீங்கள் கொண்டுள்ள, தொடர்ந்து அதிகமாக மேம்பட்டு வருகின்ற இந்த உள்ளார்ந்த படத்தைப் பிரதிபலிக்கின்றன.

குறைந்தபட்சம் துவக்கத்தில், மக்கள் உங்களை உங்களது சொந்த மதிப்பீட்டின்படி ஏற்றுக் கொள்கின்றனர். உயர்ந்த குணநலன்களைக் கொண்ட ஓர் அற்புதமான நபராக நீங்கள் உங்களைப் பார்க்கும்போதும் உங்களைப் பற்றி அவ்வாறு சிந்திக்கும்போதும், மற்றவர்களை நீங்கள் பணிவன்புடனும் இனிமையாகவும் மதிப்புடனும் நடத்துவீர்கள். பதிலுக்கு, நன்மதிப்பும் நற்பண்புகளும் கொண்ட ஒரு நபராக அவர்கள் உங்களை நடத்துவார்கள்.

உங்களது சுயமதிப்பு

உங்கள் ஆளுமையின் மூன்றாவது பகுதி உங்கள் சுயமதிப்பு நீங்கள் உங்களைப் பற்றி எவ்வாறு உணர்கிறீர்கள் என்பதுதான் இது. உங்களது உணர்ச்சி மையம் இது. உங்களுடைய சுயமதிப்பு, "நீங்கள் உங்களை எந்த அளவுக்கு விரும்புகிறீர்கள்," என்று வரையறுக்கிறது.

ஆனால், நீங்கள் உங்களை எவ்வளவு அதிகமாக ஒரு மதிப்பான மற்றும் முக்கியமான நபராகப் பார்க்கிறீர்களோ, அவ்வளவு அதிக நேர்மறையாகவும் அதிக நன்னம்பிக்கை உடையவராகவும் நீங்கள் உணர்வீர்கள். நீங்கள் உங்களை முக்கியமானவராகவும் மதிப்பானவராகவும் உண்மையிலேயே கருதும்போது, மற்றவர்களையும் நீங்கள் முக்கியமானவர்களாக நடத்துவீர்கள்.

உங்களது சுயமதிப்பானது, உங்கள் ஆளுமையை வடிவமைக்கின்ற உங்கள் சுயபிம்பம் எந்த அளவுக்கு உங்கள் சுயலட்சியத்தோடு இசைவாக இருக்கிறது என்பதை வைத்துத் தீர்மானிக்கப்படுகிறது.

ஓர் அற்புதமான நபர் என்று நீங்கள் கருதுகின்ற ஒரு நபரின் நடவடிக்கைகளுக்கு ஒத்தவாறு நீங்கள் நடந்து கொள்ளும்போது, உங்கள் சுயபிம்பம் மேம்படுகிறது, உங்கள் சுயமதிப்பு அதிகரிக்கிறது. நீங்கள் உங்களை அதிகமாக விரும்புகிறீர்கள், அதிகமாக மதிக்கிறீர்கள். நீங்கள் உங்களை எவ்வளவு அதிகமாக மதிக்கிறீர்களோ, அவ்வளவு அதிகமாக நீங்கள் மற்றவர்களை விரும்புவீர்கள். பதிலுக்கு, அவர்களும் அவ்வளவு அதிகமாக உங்களை விரும்புவார்கள். நீங்கள் மிகச் சிறந்த பண்புநலன்களுடனும் உங்களுடைய மிக உயர்ந்த மதிப்பீடுகளுக்கு இசைவாகவும் நடந்து கொள்வதன் மூலம், உங்களது ஒட்டுமொத்த வாழ்க்கையையும் ஒரு மேல்நோக்கியச் சுழற்சிக்குள் நீங்கள் முடுக்கிவிடுகிறீர்கள். உங்கள் வாழ்வின் ஒவ்வொரு பகுதியிலும், விஷயங்கள் உங்களுக்கு மேன்மேலும் சிறப்பாக அமைந்து கொண்டே இருக்கும்.

உங்களுடைய முன்மாதிரிகள் உங்களது பண்புநலன்களை வடிவமைப்பதில் ஒரு மாபெரும் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றனர். நீங்கள் ஒருவரை அவரது குணநலன்களுக்காக எவ்வளவு அதிகமாக மெச்சுகிறீர்களோ, பிரக்ஞையோடும் சரி பிரக்ஞையின்றியும் சரி, நீங்கள் அவரைப் போலவே உருவாவதற்குக் கடினமாக முயற்சிப்பீர்கள். அதனால்தான் தெளிவு மிக முக்கியமானதாக இருக்கிறது.

எப்போதும் ஒரே மாதிரி நடந்து கொள்ளுங்கள்

நீங்கள் உங்களுடைய மதிப்பீடுகளுக்கு இசைவாக நடந்து கொள்ளும்போதெல்லாம், நீங்கள் உங்களைப் பற்றி நல்லவிதமாக உணர்கிறீர்கள். ஏதோ காரணங்களுக்காக நீங்கள் உங்களுடைய மதிப்பீடுகளை விட்டுக்கொடுக்கும்போதெல்லாம், உங்களைப் பற்றி மோசமாக உணர்கிறீர்கள். உங்களுடைய மதிப்பீடுகளை விட்டுக்கொடுக்கும்போது, உங்கள் தன்னம்பிக்கையும் சுயமதிப்பும்

குறைகின்றன. நீங்கள் அசௌகரியமாகவும் உங்களைப் பற்றித் தாழ்வாகவும் உணர்கிறீர்கள். நீங்கள் குறைபாடு கொண்டவர் என்ற உணர்வும் உங்களுக்கு ஏற்படுகிறது. நீங்கள் உங்களுடைய மதிப்பீடுகளை விட்டுக்கொடுக்கும்போது, உங்கள் மனத்தின் ஆழத்தில், அடிப்படையில் உங்களிடம் ஏதோ தவறு உள்ளது என்ற உணர்வு ஏற்படுகிறது.

உங்களுடைய மிக உயர்ந்த மதிப்பீடுகள் மற்றும் உங்களது உள்ளார்ந்த நம்பிக்கைகளிடம் திரும்பிச் செல்வதன் மூலம் அனைத்து மனிதப் பிரச்சனைகளையும் தீர்த்துவிட முடியும். நீங்கள் உங்கள் வாழ்க்கையைப் பின்னோக்கிப் பார்க்கும்போது, ஒரு முதலீட்டைக் காப்பாற்றுவதற்காகவோ, ஒரு வேலையைத் தக்க வைத்துக் கொள்வதற்காகவோ, ஓர் உறவைப் பாதுகாப்பதற்காகவோ, அல்லது ஒரு நட்புறவைத் தொடரச் செய்வதற்காகவோ உங்களுடைய மதிப்பீடுகளைக் காவுகொடுத்தச் சூழ்நிலைகள் நிச்சயமாக இருந்திருக்கும். அந்த ஒவ்வொரு சூழ்நிலையிலும், நீங்கள் தொடர்ந்து மோசமாக உணர்ந்திருப்பீர்கள். இறுதியில், அதற்கு மேல் உங்களால் பொறுத்துக் கொள்ள முடியாமல் அதிலிருந்து வேரறுத்துக் கொண்டு போய்விட்டிருப்பீர்கள்.

முடிவில் அப்படி வேரறுத்துச் செல்வதற்கான வலிமையை நீங்கள் பெற்றபோது நீங்கள் எப்படி உணர்ந்தீர்கள்? நீங்கள் மிக அற்புதமாக உணர்ந்திருப்பீர்கள்! உங்கள் மனத்திற்கு மிகவும் பிடித்தமான, நீங்கள் போற்றுகின்ற மதிப்பீடுகளிடம் திரும்பச் செல்வதற்கு உங்கள் மன உறுதியையும் வலிமையான குணநலன்களையும் நீங்கள் பயன்படுத்தும்போது, மகிழ்ச்சி, பேருவகை ஆகிய அற்புதமான உணர்வுகளை நீங்கள் வெகுமதிகளாகப் பெறுகிறீர்கள். உங்களுக்கு ஆற்றல் ஏற்றப்பட்டுள்ளதுபோலவும் சுதந்திரமாகவும் நீங்கள் உணர்கிறீர்கள். இந்த முடிவை ஏன் நெடுநாட்களுக்கு முன்பே நீங்கள் எடுக்கவில்லை என்று நீங்கள் வியக்கிறீர்கள்.

சரியான விஷயத்தையே செய்யுங்கள்

சுயஒழுங்கு மற்றும் மன உறுதியின் அடிப்படையில் அமைந்த குணநலன்களின் உருவாக்கத்தில், நீண்டகாலச் சிந்தனை இன்றியமையாதது. உங்களுடைய நடத்தையினால் ஏற்படும் நீண்டகாலப் பின்விளைவுகளைப் பற்றி நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாகச் சிந்திக்கிறீர்களோ, குறுகிய காலத்திலும் சரியான விஷயங்களை நீங்கள் செய்வதற்கான வாய்ப்புகள் அவ்வளவு அதிகரிக்கின்றன. எனவே,

நீங்கள் ஒரு தேர்ந்தெடுப்பையோ அல்லது தீர்மானத்தையோ மேற்கொள்ள வேண்டியிருக்கும்போது, "எது இங்கு முக்கியம்?" என்ற கேள்வியை எப்போதுமே கேளுங்கள்.

"உங்களுடைய ஒவ்வொரு நடவடிக்கையும் அனைத்து மக்களுக்குமான ஓர் உலகளாவிய விதியாக ஆகப் போவதுபோல் நீங்கள் நடந்து கொள்ளப் போவதாக உறுதி பூணுங்கள்," எனும் இம்மானுவேல் கன்ட்டின் உலகளாவிய மெய்யுரையைக் கடைபிடியுங்கள்.

"இவ்வுலகில் உள்ள ஒவ்வொருவரும் என்னைப் போலவே இருந்தால், இவ்வுலகம் எப்படிப்பட்டதாக இருக்கும்?" என்ற கேள்வி, குணநலன்களின் உருவாக்கத்திற்கான மாபெரும் கேள்விகளில் ஒன்று.

நீங்கள் தவறும்போதும், உங்களது உயர்ந்த மதிப்பீடுகளுக்கு முரணாக நீங்கள் நடந்து கொள்ளும்போதும் பேசும்போதும், உடனடியாக உங்களது மதிப்பீடுகளிடம் திரும்பிச் செல்லுங்கள். "நான் இப்படி நடந்து கொள்பவன் அல்ல!" என்று உங்களுக்கு நீங்களே கூறிக் கொண்டு, அடுத்த முறை சிறப்பாகச் செய்யப் போவதாக மனத்தில் உறுதியெடுத்துக் கொள்ளுங்கள்.

நீங்கள் எதன்மீது கவனம் செலுத்துகிறீர்களோ, அது வளரும்

உங்களது உயர்ந்த மதிப்பீடுகளுடன் முரண்பட்டு வாழ்ந்து கொண்டிருக்கின்ற ஒரு சூழ்நிலையில் நீங்கள் இன்று இருந்தால், அச்சூழ்நிலையை எதிர்கொண்டு அதைச் சரிப்படுத்துவதற்கு இக்கணமே ஒரு தீர்மானம் மேற்கொள்ளுங்கள். இதை நீங்கள் செய்த அடுத்த நிமிடம், நீங்கள் மீண்டும் மகிழ்ச்சியாக உணர்வீர்கள், மீண்டும் எல்லாம் உங்கள் கட்டுப்பாட்டிற்குள் வந்துவிட்டதுபோல் உணர்வீர்கள்.

> பழைய கதை ஒன்று இப்படிக் கூறுகிறது: "என்னுடைய தோள்களில் இரண்டு ஓநாய்கள் இருக்கின்றன. ஒன்று கறுப்பு நிறத்தில் இருக்கின்ற ஒரு தீய ஓநாய். தவறான விஷயங்களைச் செய்வதற்கும் பேசுவதற்கும் அது எனக்குத் தொடர்ந்து சபலத்தை ஏற்படுத்தி வருகிறது. என்னுடைய மற்றொரு தோளின்மீது இருக்கும் வெள்ளை நிற ஓநாய், என்னால் முடிந்த அளவுக்குச் சிறப்பாக வாழ்வதற்கு என்னைத் தொடர்ந்து ஊக்குவித்து வருகிறது," என்று ஒரு முதியவர் கூறினார்.
>
> இதைக் கேட்டுக் கொண்டிருந்தவர், அந்த வயோதிகரிடம், "எந்த

ஓநாய்க்கு உங்கள்மீது அதிக சக்தி இருக்கிறது?" என்று கேட்டார்.

"எந்த ஓநாய்க்கு நான் உணவிடுகிறேனோ, அதற்கு," என்று அந்த முதியவர் பதிலளித்தார்.

நீங்கள் எதன்மீது தொடர்ந்து கவனம் செலுத்துகிறீர்களோ, அது, கவனக்குவிப்பு விதியின் மூலம் உங்கள் வாழ்வில் வளர்ந்து அதிகரிக்கிறது. நீங்கள் பெரிதும் மெச்சுகின்ற மற்றும் மதிக்கின்ற பண்புநலன்களையும் மதிப்பீடுகளையும் பற்றி நீங்கள் பேசும்போதும் சிந்திக்கும்போதும், ஒவ்வொரு சூழ்நிலையிலும் அவை தாமாகவே இயங்கத் துவங்கும்வரை, அவற்றை நீங்கள் உங்கள் ஆழ்மனத்திற்குள் வெகு ஆழத்தில் பதிய வைத்துக் கொண்டே இருக்கிறீர்கள்.

நீங்கள் எந்த மதிப்பீடுகளுக்காகப் பிரபலமாக இருக்கிறீர்களோ, அவற்றுடன் இசைவாக வாழ்வதற்கு உங்கள் சுயஒழுங்கையும் மனஉறுதியையும் நீங்கள் பயன்படுத்தும்போதெல்லாம், ஓர் அற்புதமான நபராக ஆவதற்கான பாதையில் நீங்கள் வேகமாகப் பயணிக்கத் துவங்குகிறீர்கள்.

செயல்முறைப் பயிற்சிகள்

இக்கணமே ஒரு பேனாவையும் ஒரு நோட்டுப் புத்தகத்தையும் எடுத்துக் கொண்டு, பின்வரும் கேள்விகளுக்கு விடையளியுங்கள்.

1. நீங்கள் பெரிதும் மெச்சுகின்ற, பார்த்து வியக்கின்ற மூன்று நபர்களின் பெயர்களை எழுதுங்கள், அவர்கள் உயிருடன் இருப்பவர்களாக இருந்தாலும் சரி அல்லது இறந்து போயிருந்தாலும் சரி. பிறகு, அவர்கள் ஒவ்வொருவரிடமும் நீங்கள் மதிக்கின்ற ஒரு குணநலனை விவரியுங்கள்.
2. வாழ்வில் நீங்கள் பின்பற்றப் பெரிதும் முயற்சிக்கின்ற மிக முக்கியமான ஒரு பண்புநலன் எது என்று தீர்மானியுங்கள்.
3. எந்தச் சூழ்நிலைகளில் நீங்கள் அதிகத் தன்னம்பிக்கை கொண்டவராக உணர்கிறீர்கள், எந்தச் சூழ்நிலைகளில் உங்களுக்குச் சாத்தியப்படக்கூடிய மிகச் சிறந்த நபராக நீங்கள் உணர்கிறீர்கள் என்பதைக் கண்டறியுங்கள்.
4. சுயமதிப்பு மற்றும் தனிப்பட்ட வளர்ச்சி குறித்த மிகச் சிறந்த உணர்வுகளை எந்தச் சூழ்நிலைகள் உங்களுக்குக் கொடுக்கின்றன?
5. ஒவ்வொரு விஷயத்திலும் நீங்கள் ஏற்கனவே ஓர் அற்புதமான

மனிதராக இருந்தால், இன்றிலிருந்து நீங்கள் எந்த விதத்தில் வித்தியாசமாக நடந்து கொள்வீர்கள்?

6. உங்கள் பெயர் குறிப்பிடப்படும்போது, உங்களுடைய எந்தப் பண்புநலனைப் பற்றி மக்கள் நினைக்க வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்புவீர்கள்? அது நிகழ்வதை எவ்வாறு நீங்கள் உறுதி செய்வீர்கள்?
7. நீங்கள் எந்த ஒரு பகுதியில் அதிக உண்மையானவராக நடந்து கொள்ள வேண்டும், உயர்ந்த அளவிலான நாணயத்தைக் கடைபிடிக்க வேண்டும்?

அத்தியாயம் 3

சுயஒழுங்கும் பொறுப்பும்

"வியாபாரத்தில் சிகரத்தை அடைய விரும்பும் ஒருவர் பழக்கத்தின் ஆற்றலையும் வலிமையையும் உணர்ந்து கொள்ள வேண்டும். தன்னை முறித்துவிடக்கூடிய பழக்கங்களை உடைத்தெறிவதற்கு அவர் விரைவாகச் செயல்பட வேண்டும்.
தான் விரும்புகின்ற வெற்றியை அடைவதற்குத் தனக்கு உதவக்கூடிய விஷயங்களைத் தனது பழக்கங்களாக சுவீகரித்துக் கொள்வதற்கு அவர் வேகம் காட்ட வேண்டும்."
- ஜே.பால் கெட்டி

உங்கள் வாழ்க்கைக்குத் தனிப்பட்டப் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ள உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்வதற்கான உங்களது திறனும் ஆர்வமும் உங்கள் மகிழ்ச்சிக்கும் ஆரோக்கியத்திற்கும் வெற்றிக்கும் தனிப்பட்டத் தலைமைத்துவத்திற்கும் சாதனைக்கும் இன்றியமையாதவை. பொறுப்பேற்றுக் கொள்வதுதான் இருப்பதிலேயே மிகக் கடினமான ஒழுங்காகும். ஆனால் இது இல்லாமல் வெற்றி சாத்தியமில்லை.

பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளத் தவறுவதும், உங்கள் வாழ்வில் உங்களுக்குப் பிடிக்காத விஷயங்களுக்கு மற்றவர்கள்மீதும் பிற நிறுவனங்கள்மீதும் சூழ்நிலைகள்மீதும் பொறுப்பைச் சுமத்த முயற்சிப்பதும், காரணத்தையும் அதன் விளைவையும் முற்றிலுமாகத் திரித்து, உங்களது குணநலன்களைக் குறைத்து, உங்கள் மன உறுதியை பலவீனப்படுத்தி, உங்களது மனிதத்தன்மையைக் குன்ற வைத்துவிடுகின்றன. அதோடு, நீங்கள் முடிவற்றச் சாக்குப்போக்குகளைக் கூறுவதற்கும் அவை வழிவகுக்கின்றன.

எனது மாபெரும் கண்டுபிடிப்பு

எனக்கு இருபத்தியோரு வயதாக இருந்தபோது, நான் ஒரு சிறிய வீட்டில் வசித்து வந்தேன், ஒரு கட்டிடத் தொழிலாளியாகக் கூலி வேலை பார்த்தேன். காலையில் ஐந்து மணிக்கு எழுந்து, மூன்று வெவ்வேறு பேருந்துகளில் பயணித்து, எட்டு மணிக்கு நான் என் வேலையிடத்தைச் சென்றடைய வேண்டியிருந்தது. நாள் முழுவதும் கட்டிடப் பொருட்களைச் சுமந்து களைத்துப் போய் இரவு ஏழு மணியளவில் வீடு திரும்புவேன். வாழ்க்கையை ஓட்டுவதற்குப் போதுமான பணத்தை நான் ஈட்டினேன். என்னிடம் எந்தச் சேமிப்பும் இருக்கவில்லை. என் தேவைகளுக்குச் சில ஆடைகள் மட்டுமே என்னிடம் இருந்தன. என்னிடம் வானொலியோ அல்லது தொலைக்காட்சியோகூட இருக்கவில்லை.

அது கடுங்குளிர் நேரம், வெப்பநிலை பூஜ்யத்திற்குக் கீழே முப்பந்தைந்து டிகிரியாக இருந்தது. எனவே, மாலை நேரங்களில் நான் அரிதாகவே வெளியே சென்றேன். மாறாக, என்னிடம் போதுமான தெம்பு இருந்த நாட்களில், எனது சிறிய வீட்டின் சமையலறையின் மூலையில் இருந்த சிறிய மேசையில் அமர்ந்து கொண்டு படித்தேன்.

ஒருநாள், இரவு வெகுநேரம் கழிந்த பிறகு, நான் என் மேசையருகே அமர்ந்திருந்தபோது, நான் என்னையும் என் சிறிய வீட்டைச் சுற்றியும் பார்த்தேன். உயர்நிலைப் பள்ளிப் படிப்பைக்கூட நான் முடித்திருக்கவில்லை என்பது என் நினைவுக்கு வந்தது. கூலி வேலை செய்வதற்குரிய தகுதி மட்டுமே என்னிடம் இருந்தது. என்னுடைய அடிப்படைச் செலவுகளைச் சமாளிப்பதற்குப் போதுமான அளவு மட்டுமே நான் சம்பாதித்தேன். ஒவ்வொரு மாதக் கடைசியிலும் என்னிடம் மிகச் சொற்பப் பணமே மிச்சமிருந்தது.

நான் மாறவில்லை என்றால் எதுவுமே மாறப் போவதில்லை என்பது எனக்குத் திடீரென்று உறைத்தது. வேறு யாரும் எனக்காக எதுவும் செய்யப் போவதில்லை. உண்மையில், யாரும் என்னைப் பற்றி நினைப்பதுகூட இல்லை. அன்றுவரையிலான என் வாழ்க்கைக்கும் எனக்கு நிகழ்ந்த அனைத்திற்கும் நான்தான் முழுப் பொறுப்பு என்பதை அக்கணத்தில் நான் உணர்ந்தேன். நான்தான் பொறுப்பு! என்னுடைய அப்போதையச் சூழ்நிலைக்கு எனது கடினமான குழந்தைப்பருவத்தையோ அல்லது கடந்தகாலத்தில் நான் செய்திருந்த தவறுகளையோ என்னால் குறைகூற முடியவில்லை. என் சூழ்நிலைக்கு நான் மட்டுமே பொறுப்பாளி. நான்தான் ஓட்டுனர் இருக்கையில் இருந்தேன். இது என்னுடைய வாழ்க்கை. இதை

மாற்றுவதற்கு நான் ஏதேனும் செய்யாவிட்டால், இது இதேபோலத்தான் ஓடிக் கொண்டிருக்கும்.

இந்த விழிப்புணர்வு என் வாழ்க்கையை மாற்றியது. அன்றிலிருந்து நான் முற்றிலும் வேறுபட்டவனாக மாறினேன். அக்கணத்திலிருந்து, என் வாழ்வில் எல்லாவற்றுக்கும் நான் கூடுதல் பொறுப்பேற்றுக் கொண்டேன். அன்றுவரை, வேலையிலிருந்து நீக்கப்படுவதைத் தவிர்ப்பதற்கு நான் செய்ய வேண்டியிருந்த குறைந்தபட்ச வேலையை மட்டுமே செய்து வந்த நான், என் வேலையை முன்பைவிடச் சிறப்பாகச் செய்வதற்குக் கூடுதல் பொறுப்பேற்றுக் கொண்டேன். என்னுடைய நிதி நிலைமைக்கும் ஆரோக்கியத்திற்கும், குறிப்பாக, என் எதிர்காலத்திற்கும் நான் பொறுப்பேற்றேன்.

அடுத்த நாளே, எனது உணவு இடைவேளையின்போது, உள்ளூரில் இருந்த ஒரு புத்தகக் கடைக்குச் சென்று, எனக்கு உதவக்கூடிய தகவல்கள், யோசனைகள், மற்றும் பாடங்கள் அடங்கிய புத்தகங்களை நான் வாங்கத் துவங்கினேன். அன்றிலிருந்து அது என் வாழ்நாள் நெடுகிலும் நான் கடைபிடிக்கும் ஒரு பழக்கமாக உருவானது. சுயமேம்பாட்டிற்காகவும், முடிந்த அளவு எல்லா வழிகளிலும் தொடர்ச்சியாகக் கற்றுக் கொள்வதற்கும் என் வாழ்க்கையை நான் அர்ப்பணித்தேன்.

எனது எஞ்சிய தொழில் வாழ்க்கை நெடுகிலும், இக்கணம்வரை, எனக்கு உதவக்கூடிய ஏதேனும் ஒன்றை நான் கற்க விரும்பினாலோ அல்லது அதைக் கற்பது அவசியப்பட்டாலோ, இன்றும் நான் புத்தகங்களைப் படிக்கிறேன், ஆடியோ பயிற்சித் திட்டங்களைக் கேட்கிறேன், பயிலரங்குகளில் கலந்து கொள்கிறேன். நீங்கள் உங்களுக்கென்று நிர்ணயிக்கும் எந்தவோர் இலக்கையும் அடைவதற்குத் தேவையான எதுவொன்றையும் உங்களால் கற்றுக் கொள்ள முடியும் என்பதை நான் கண்டுகொண்டுள்ளேன்.

80 சதவீத மக்கள் தங்கள் வாழ்க்கைக்கான முழுப் பொறுப்பை ஒருபோதும் ஏற்றுக் கொள்வதில்லை என்பதைக் காலப்போக்கில் நான் கற்றேன். அவர்கள் தங்கள் வாழ்வில் எந்த விஷயங்கள் குறித்து மகிழ்ச்சியாக இல்லையோ, அவற்றுக்கு அவர்கள் தொடர்ந்து மற்றவர்களைக் குறைகூறுகின்றனர், விமர்சிக்கின்றனர், அவர்கள்மீது குற்றம் சுமத்துகின்றனர், சாக்குப்போக்குகளைக் கூறுகின்றனர். இந்த வகையான சிந்தனையின் பின்விளைவுகள் மிக மோசமானவையாக இருக்கும். பின்னாளில் ஏற்படக்கூடிய வெற்றி மற்றும் மகிழ்ச்சிக்கான நம்பிக்கைகளை அது முற்றிலுமாகக் குழி தோண்டிப் புதைத்துவிடும்.

குழந்தைப்பருவத்தில் இருந்து பக்குவப்பட்ட வயதுவரை

நீங்கள் வளர்ந்து வரும்போது, துவக்கக் காலத்திலிருந்தே, உங்கள் வாழ்க்கைக்கு நீங்கள் பொறுப்பாளி அல்ல என்பதுபோல் உங்களைப் பார்ப்பதற்கு நீங்கள் பக்குவப்படுத்தப்படுகிறீர்கள். இது இயல்பானது, இயற்கையானது. நீங்கள் ஒரு குழந்தையாக இருக்கும்போது, உங்கள் பெற்றோர்கள் உங்களுக்குப் பொறுப்பேற்றுக் கொள்கின்றனர். உங்களுக்கான அனைத்துத் தீர்மானங்களையும் அவர்கள் மேற்கொள்ளுகின்றனர். நீங்கள் என்ன சாப்பிடுவீர்கள், என்ன உடையணிவீர்கள், எந்த விளையாட்டுப் பொருட்களைக் கொண்டு விளையாடுவீர்கள், எந்த வீட்டில் நீங்கள் வசிப்பீர்கள், எந்தப் பள்ளிக்குச் செல்வீர்கள், உங்களுடைய ஓய்வு நேரத்தில் எந்தெந்த நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுவீர்கள் போன்ற அனைத்தையும் அவர்கள்தான் தீர்மானிக்கின்றனர். நீங்கள் சிறியவராகவும், சூதுவாது அறியாதவராகவும், விஷயம் தெரியாதவராகவும் இருப்பதால், நீங்கள் என்ன செய்ய வேண்டும் என்று அவர்கள் விரும்புகிறார்களோ, அதை நீங்கள் செய்கிறீர்கள். நீங்கள் தேர்ந்தெடுப்பதற்கு இவற்றில் எதுவும் இல்லை. இவற்றில் உங்களுக்கு எந்தக் கட்டுப்பாடும் இல்லை.

ஆனால் நீங்கள் சற்றுப் பெரியவனாக அல்லது பெரியவளாக வளரும்போது, இந்த ஒவ்வொரு பகுதியிலும் நீங்கள் அதிக அளவில் சொந்தமாக முடிவெடுக்கத் துவங்குகிறீர்கள். ஆனால் ஆரம்பக் காலத்தில் நீங்கள் பக்குவப்படுத்தப்பட்டிருக்கும் விதத்தால், உங்கள் வாழ்க்கைக்கு வேறு யாரோ பொறுப்பு என்று உங்களையும் அறியாமல் நீங்கள் உணர்கிறீர்கள், வேறு யாரோ ஒருவர் உங்களையும் உங்களுடைய தேவைகளையும் கவனித்துக் கொள்ள வேண்டும் என்று நினைக்கிறீர்கள்.

பெரும்பான்மையான மக்கள், ஏதேனும் தவறாகப் போனால் அதற்கு வேறு யாரோ ஒருவர்தான் பொறுப்பு என்ற நம்பிக்கையுடன் வளர்கின்றனர். வேறு யாரோ ஒருவர்தான் அதற்குக் காரணம் என்று அவர்கள் நினைக்கின்றனர். வேறு யாரோ ஒருவர்தான் குற்றவாளி. வேறு யாரோ ஒருவர்தான் வில்லன், தாங்கள்தான் பலிகடாக்கள் என்று அவர்கள் கருதுகின்றனர். அதன் விளைவாக, பெரும்பாலான மக்கள், கடந்தகாலத்திலும் நிகழ்காலத்திலும் தங்கள் வாழ்க்கையில் தாங்கள் மகிழ்ச்சியின்றி இருக்கும் விஷயங்களுக்கு மேலும் மேலும் அதிகமான சாக்குப்போக்குகளைக் கொடுக்கின்றனர்.

உங்கள் பெற்றோர்கள் செய்த தவறுகளிலிருந்து மீண்டுவிடுங்கள்

நீங்கள் வளர்ந்து வந்த காலத்தில், நீங்கள் செய்த தவறுகளுக்காக உங்களுடைய பெற்றோர்கள் உங்களை விமர்சித்திருந்தாலோ அல்லது உங்கள் மீது கோபப்பட்டிருந்தாலோ, ஏதோ ஒரு வகையில் தவறு உங்கள்மீதுதான் என்று உங்களையும் அறியாமல் நீங்கள் அனுமானிக்கத் துவங்கினீர்கள். தங்களை மகிழ்ச்சிப்படுத்திய ஏதேனும் ஒரு விஷயத்தை நீங்கள் செய்யத் தவறியதற்காகவோ அல்லது தங்களுக்கு மகிழ்ச்சியளிக்காத ஏதேனும் ஒரு விஷயத்தை நீங்கள் செய்ததற்காகவோ உங்கள் பெற்றோர்கள் உங்களை உடல்ரீதியாகவோ அல்லது உணர்ச்சிரீதியாகவோ தண்டித்தபோது, நீங்கள் உங்களைப் பற்றித் தாழ்வாக உணர்ந்தீர்கள், நீங்கள் குறைபாடு கொண்டவர் என்ற உணர்வைப் பெற்றீர்கள்.

தாங்கள் உங்களிடம் எதிர்பார்த்த ஒன்றை நீங்கள் செய்யாமல் போனதற்காக உங்களை தண்டிக்கும் பொருட்டு, உங்கள் பெற்றோர்கள் தங்கள் அன்பை உங்களிடம் வெளிப்படுத்தாமல் போனபோது, ஆழமான குற்றவுணர்வுடனும் தகுதியற்றவன் என்ற உணர்வுடனும் நீங்கள் வளர்ந்திருக்கக்கூடும். இந்த எதிர்மறையான உணர்வுகள் அனைத்தும் ஒன்று சேர்ந்து, நீங்கள் உங்களை ஒரு பலிகடாபோல் நினைப்பதற்குத் தூண்டும். நீங்கள் வளர்ந்து பெரியவரான பிறகும், உங்களுக்கோ அல்லது உங்கள் வாழ்க்கைக்கோ நீங்கள் பொறுப்பாளி அல்ல என்ற உணர்வை ஏற்படுத்தும்.

நாம் தொடர்ந்து விமர்சிக்கப்பட்டு வளர்க்கப்பட்டிருந்தால், நாம் பெரியவர்களாக வளர்ந்த பிறகு நம்மிடம் இருக்கும் மிகப் பொதுவான உணர்வு, "நான் போதுமானவன் அல்ல," என்பதுதான். இந்த உணர்வின் காரணமாக, நாம் நம்மைவிடப் பல வழிகளில் சிறப்பாக இருக்கின்ற மற்றவர்களோடு நம்மை ஒப்பிட்டுப் பார்க்கிறோம். மற்றவர்கள் நம்மைவிட அதிக மகிழ்ச்சியாகவும் அதிகத் தன்னம்பிக்கையோடும் இருப்பதாக நாம் நினைக்கிறோம். தாழ்வு மனப்பான்மையை நமக்குள் வளர்த்துக் கொள்கிறோம்.

உயிருக்கு ஆபத்தை விளைவிக்கக்கூடிய தவறான நம்பிக்கை

ஏதோ காரணத்திற்காக, மற்றவர்கள் நம்மைவிடச் சிறப்பாக

இருப்பதாக நாம் நினைத்தால், அவர்களைவிட நாம் மோசமாக இருப்பதாக நம்மையும் அறியாமல் நாம் அனுமானிக்கிறோம். நம்மைவிட அவர்கள் 'அதிக மதிப்புவாய்ந்தவர்களாக' இருந்தால், நாம் 'மதிப்பற்றவர்கள்' என்று நினைக்கிறோம். போதாமை அல்லது மதிப்பின்மை என்ற இந்த உணர்வு, நம் வாழ்வில் பெரும்பான்மையான ஆளுமைப் பிரச்சனைகளுக்கும், தேசிய அளவிலும் சர்வதேச அளவிலும் இவ்வுலகின் பெரும்பான்மையான அரசியல் மற்றும் சமூகப் பிரச்சனைகளுக்கும் மூலகாரணமாக இருக்கிறது.

குழந்தைப்பருவத்தில் நமக்குக் கிடைத்த அழிவுபூர்வமான விமர்சனத்தின் விளைவாக நமக்குள் ஆழமாகப் பதிவு செய்யப்பட்டுள்ள குற்றவுணர்வு, மதிப்பற்றவன் என்ற உணர்வு ஆகியவற்றிலிருந்து தப்பிப்பதற்கு, இவ்வுலகத்தையும் மற்றவர்களையும் சூழ்நிலைகளையும் நாம் குற்றப்படுத்துகிறோம், குறைகூறுகிறோம். நம் வாழ்வில் நாம் மகிழ்ச்சியாக இல்லாத அல்லது அதிருப்தி கொண்டிருக்கின்ற ஏதேனும் ஒரு பகுதியில், நாம் மேற்கொள்ளும் முதல் நடவடிக்கை, நம்மைச் சுற்றிப் பார்த்துவிட்டு, "இதற்கு யார் காரணம்? இதற்கு யாரைக் குறைகூறலாம்?" என்று நமக்கு நாமே கேட்டுக் கொள்வதுதான்.

பாவம் எனும் கோட்பாட்டை அனேகமாக எல்லா மதங்களும் கற்பிக்கின்றன. ஏதேனும் தவறாகப் போகும்போது, யாரோ ஒருவர் அதற்குக் காரணம், யாரோ ஒருவர் ஏதோ ஒரு மோசமான காரியத்தைச் செய்திருக்கிறார், யாரோ ஒருவர் குற்றவாளி, யாரோ ஒருவர் தண்டிக்கப்பட வேண்டும் என்று அக்கோட்பாடு கூறுகின்றது. குற்றவுணர்வு, தண்டனை எனும் இந்த ஒட்டுமொத்த யோசனையும், கோபம், வெறுப்பு, பொறுப்பின்மை ஆகியவை தொடர்ந்து அதிகரிப்பதற்கு வழிவகுக்கின்றது.

பொறுப்பின்மை எனும் மனப்போக்கு

தங்கள் வாழ்வில் தவறாகப் போன ஏதோ ஒரு விஷயத்திற்காக, தங்கள் பிரச்சனை தீர்க்கப்பட வேண்டும் என்றும், தங்களுக்கு நஷ்ட ஈடு கொடுக்கப்பட வேண்டும் என்றும் கேட்டு வருகின்ற ஆயிரக்கணக்கான மக்களால் நமது நீதிமன்றங்கள் இன்று நிரம்பி வழிகின்றன. தவறு முழுக்க முழுக்கத் தங்கள்மீது இருந்தாலும்கூட, குறிப்பாக, தவறு தங்கள்மீது மட்டுமே இருக்கும்பட்சத்தில், பேராசை பிடித்த வழக்கறிஞர்களின் துணையுடன் இவர்கள் நஷ்ட ஈடு கோரி நீதிமன்றங்களுக்குச் செல்கின்றனர்.

பொறுப்பை ஏற்றுக் கொள்வதற்கு மக்கள் விரும்புவதில்லை. சூடான

காபியைத் தங்கள்மீது தவறுதலாகக் கொட்டிவிட்டு, காபியை சூடாக விற்றதற்காகத் துரித உணவகத்தின் மீது வழக்குத் தொடுக்கும் மக்களும் இருக்கின்றனர். குடிபோதையில் காரோட்டிச் சென்று சுவரில் போய் முட்டிவிட்டு, பதினைந்து வருடகாலமாகத் தாங்கள் ஓட்டி வந்துள்ள அந்தப் பழைய காருக்காக அதன் உற்பத்தியாளர் மீது வழக்குத் தொடுக்கும் மக்களும் இருக்கின்றனர். ஏணியில் ஏறி, வெகுதூரம் முன்னே குனிந்ததால் கீழே விழுந்துவிட்டு, தாங்கள் காயப்பட்டதற்கு அந்த ஏணியை உற்பத்தி செய்தவர்மீது மக்கள் வழக்குத் தொடுக்கின்றனர். இந்த ஒவ்வொரு விஷயத்திலும், மற்றவர்களைக் குறைகூறுவதன் மூலமும், சாக்குப்போக்குகளைக் கூறுவதன் மூலமும், பிறகு நஷ்ட ஈடு கோருவதன் மூலமும் அவர்கள் தங்களுடைய சொந்த நடவடிக்கைகளுக்குப் பொறுப்பேற்றுக் கொள்வதிலிருந்து தப்பிக்க முயற்சிக்கின்றனர்.

எதிர்மறையான உணர்ச்சிகளைக் களைதல்

மகிழ்ச்சியாக இருப்பதற்கான விருப்பம்தான் அனைத்து மக்களுக்கும் இடையே இருக்கும் ஒரு பொதுவான அம்சமாகும். எளிமையாகக் கூறினால், மகிழ்ச்சியானது எதிர்மறையான உணர்சிச்சிகள் இல்லாமல் போவதிலிருந்து துவங்குகிறது. எதிர்மறை உணர்ச்சிகள் இல்லாதபோது, அங்கு நேர்மறை உணர்ச்சிகள் மட்டுமே எஞ்சியிருக்கும். எனவே, நீங்கள் உண்மையிலேயே மகிழ்ச்சியாக இருக்க விரும்பினால், எதிர்மறை உணர்ச்சிகளைக் களைவதுதான் வாழ்வில் உங்களுடைய மிக முக்கியமான வேலையாக இருக்க வேண்டும்.

ஏராளமான எதிர்மறை உணர்ச்சிகள் இருக்கின்றன. குற்றவுணர்வு, கோபம், பொறாமை, பயம், பகைமை போன்றவை மிகப் பொதுவானவையாக இருந்தாலும் கூட, அவை அனைத்துமே இறுதியில் கோபத்தில்தான் முடிகின்றன, அக்கோபம் உள்நோக்கி இருந்தாலும் சரி, வெளிநோக்கி இருந்தாலும் சரி.

உங்களுடைய உணர்ச்சிகளை ஆக்கபூர்வமாக மற்றவர்களிடம் வெளிப்படுத்துவதற்குப் பதிலாக, உங்களுக்குள்ளேயே பூட்டி வைக்கும்போது, கோபம் உள்நோக்கித் திரும்புகிறது. நீங்கள் மற்றவர்களை விமர்சிக்கும்போதோ அல்லது தாக்கும்போதோ, கோபம் வெளிநோக்கி ஏவப்படுகிறது.

மனத்தின் காரணமாக ஏற்படும் உடல்நோய்

எதிர்மறை உணர்ச்சிகள்தான் மனத்தின் காரணமாக ஏற்படும் உடல்நோய்களுக்கு முக்கியக் காரணம். மனம் உடலை நோய்வாய்ப்படுத்தும்போது இது நிகழ்கிறது. எதிர்மறை உணர்ச்சிகள், குறிப்பாகக் கோபத்தின் வாயிலாக வெளிப்படுத்தப்படும் எதிர்மறை உணர்ச்சிகள், உங்களுடைய நோயெதிர்ப்பு அமைப்புமுறையை பலவீனப்படுத்தி, சளி மற்றும் பிற நோய்கள் உங்களை எளிதாகத் தாக்குவதற்கு வழிவகுக்கிறது. கட்டுப்படுத்தப்படாத கோபக் கொந்தளிப்புகள் உண்மையிலேயே மாரடைப்பு, வலிப்பு, நரம்புத் தளர்ச்சி போன்றவற்றில் கொண்டுபோய் விட்டுவிடும்.

ஒரு மாபெரும் கண்டுபிடிப்பு இது: கோபம் உட்பட அனைத்து எதிர்மறை உணர்ச்சிகளும், தாம் தழைத்து இருப்பதற்கு, உங்கள் வாழ்வில் நீங்கள் மகிழ்ச்சியாக இல்லாத ஏதோ ஒரு விஷயத்திற்கு வேறு யாரேனும் ஒருவரையோ அல்லது வேறு ஏதேனும் ஒன்றையோ குறைகூறுவதற்கான உங்கள் திறனைச் சார்ந்துள்ளன.

நமது பிரச்சனைகளுக்கு மற்றவர்களைக் குறைகூறுவதைத் தவிர்ப்பதற்கு அளப்பரிய சுயஒழுங்கு தேவை. சாக்குப்போக்குகளைக் கூற மறுப்பதற்கு ஏராளமான சுயகட்டுப்பாடு அவசியப்படுகிறது.

உங்களிடத்திலும் உங்கள் வாழ்க்கையிலும் நிகழும் அனைத்திற்கும் நீங்கள் முழுமையாகப் பொறுப்பேற்றுக் கொள்வதற்கு மிக அதிக அளவில் சுயஒழுங்கு தேவை. சூறாவளி, சுனாமி போன்ற ஏதேனும் ஒன்று நிகழ்வதற்கு நீங்கள் நேரடிப் பொறுப்பாக இல்லாதபோதுகூட, அக்கணத்திலிருந்து நீங்கள் செய்கின்ற மற்றும் கூறுகின்ற அனைத்திற்கும் நீங்கள்தான் பொறுப்பு. அதாவது, அந்த நிகழ்விற்கு நீங்கள் அளிக்கும் செயல்விடைக்கு நீங்கள்தான் பொறுப்பு. உங்களது வெளிமனத்தை முழுமையாக உங்கள் கட்டுப்பாட்டிற்குள் கொண்டு வந்து, உங்கள் வாழ்க்கையைச் சிறப்புறச் செய்து, உங்களுடைய உறவுகளையும் விளைவுகளையும் மேம்படுத்துகின்ற நேர்மறையான, ஆக்கபூர்வமான எண்ணங்களை எண்ணுவதை நீங்களே வலியத் தேர்ந்தெடுப்பதற்கு ஏராளமான சுயஆளுமைத் திறன் தேவை. ஆனால் அதற்குக் கிடைக்கும் வெகுமதி அளப்பரியது.

குற்றம் சுமத்துவது சுலபம்

ஏதோ காரணத்திற்காக ஏதேனும் தவறாகப் போகும்போது வேறு யாரேனும் ஒருவர்மீது குற்றம் சுமத்துவதுதான் எவரொருவரும் செய்யக்கூடிய மிகச் சுலபமான, துளிகூடச் சிந்தனையற்றக் காரியமாகும்.

எதற்கெடுத்தாலும் உடனடியாக மற்றவர்கள்மீது குற்றம் சுமத்தும் பழக்கத்தை உருவாக்கிக் கொள்கின்ற மக்கள், பொருட்கள்மீது அடிக்கடிக் கோபப்படுகின்றனர். உயிரற்றப் பொருட்கள் தாங்கள் எதிர்பார்த்தபடி வேலை செய்யாமல் போகும்போது அவற்றைக் குறைகூறுவது மிகவும் அபத்தமானது. இது கிட்டத்தட்ட ஒருவிதப் பைத்தியக்காரத்தனத்திற்கான அறிகுறியாகும்.

சிக்கிக் கொள்ளும் கதவுகள்மீது மக்கள் அடிக்கடிக் கோபப்படுகின்றனர். தாங்கள் தவறு செய்யும்போது, தாங்கள் பயன்படுத்திக் கொண்டிருக்கும் கருவிகளுக்கு மக்கள் சாபமிடுகின்றனர். தங்களுடைய காரைத் தங்களால் துவக்க முடியாமல் போகும்போது மக்கள் கோபம் கொள்கின்றனர். அது ஓர் உயிரற்றப் பொருளாக இருந்தாலும்கூட, அது கச்சிதமாக வேலை செய்யவில்லை என்றால், அந்தப் பொருளைத்தான் குறைகூறியாக வேண்டும். தாங்கள் கோபம் கொண்டுள்ள ஒரு காரையோ அல்லது தாங்கள் தடுக்கி விழக் காரணமாக இருந்த ஒரு வாசற்படியையோ அவர்கள் குறைகூறுவர்.

எதிர்மறை உணர்ச்சிகளுக்கான முறிமருந்து

எதிர்மறை உணர்ச்சிகளைக் களைவதற்கான மிக விரைவான, மிகவும் நம்பத்தக்க ஒரு வழி, உடனடியாக, "நான்தான் பொறுப்பு!" என்று கூறுவதுதான். கோபத்தையோ அல்லது வேறு ஏதேனும் ஒரு வகையான எதிர்மறை உணர்ச்சியையோ தூண்டக்கூடிய ஏதோ ஒன்று நிகழும் போதெல்லாம், "நான்தான் பொறுப்பு," என்று கூறி, உங்களுக்கு ஏற்படும் எதிர்மறை உணர்வை விரைவில் நடுநிலையாக்கிவிடுங்கள்.

ஓர் எதிர்மறையான எண்ணத்தை நீக்கிவிட்டு, அதற்குப் பதிலாக அந்த இடத்தில் ஒரு நேர்மறையான எண்ணத்தை வைக்க முடியும் என்று இடமாற்று விதி கூறுகிறது. உங்கள் மனத்தால் ஒரு நேரத்தில் ஒரே ஓர் எண்ணத்தை மட்டுமே வைத்துக் கொள்ள முடியும் என்பதால், 'நான்தான் பொறுப்பு' என்ற ஒரு நேர்மறையான எண்ணத்தை நீங்கள் வலியத் தேர்ந்தெடுக்கும்போது, அக்கணத்தில் வேறு எந்தவோர் எண்ணமும் உணர்ச்சியும் தோன்றாதவாறு செய்துவிடுகிறீர்கள்.

பொறுப்பை ஏற்றுக் கொள்ளும் அதே நேரத்தில், கோபத்துடன் இருப்பதோ, எதிர்மறையான உணர்ச்சிகளை அனுபவிப்பதோ, அமைதியும் தெளிவும் இல்லாமல் இருப்பதோ, அல்லது நேர்மறையாக ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்தாமல் இருப்பதோ சாத்தியமற்றது.

உங்கள் வாழ்வில் உங்களுக்குப் பிடிக்காத ஏதோ ஒன்றிற்காக நீங்கள்

வேறு யாரோ ஒருவர்மீது பழி சுமத்திக் கொண்டிருக்கும்வரை, மனத்தளவில் நீங்கள் ஒரு குழந்தைபோல் நடந்து கொள்கிறீர்கள். நீங்கள் உங்களை மிகச் சிறியவராகவும் ஆதரவற்ற ஒருவராகவும் பார்ப்பீர்கள். நீங்கள் ஒரு பலிகடா போல் உணர்வீர்கள். நீங்கள் தொடர்ந்து வார்த்தைகளால் தாக்குவீர்கள். ஆனால், உங்களுக்கு நிகழும் அனைத்திற்கும் நீங்கள் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளத் துவங்கும்போது, மனத்தளவில் நீங்கள் ஒரு வளர்ந்த நபரைப்போல் நடந்து கொள்கிறீர்கள். நீங்கள் பலிகடா என்ற உணர்விலிருந்து விடுபட்டு, உங்கள் சொந்த வாழ்க்கை உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இருப்பதுபோல் பார்க்கத் துவங்குவீர்கள்.

குடிப் பிரச்சனைக்கு அடிமையாகியிருக்கும் மக்கள், அப்பழக்கத்திலிருந்து விடுபடுவதற்குத் தங்களுக்கு உதவுகின்ற 'ஆல்கஹாலிக்ஸ் அனானிமஸ்' அமைப்பில், அதே சூழ்நிலையை எதிர்கொண்டுள்ள மற்றவர்களுடன் சந்திப்புக் கூட்டங்களில் கலந்து கொள்கின்றனர். ஒரு தனிநபர் தனது குடிப் பிரச்சனைகளுக்கும் வாழ்வின் மற்றப் பகுதிகளில் உள்ள பிரச்சனைகளுக்கும் தானே பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளாதவரை எந்த முன்னேற்றமும் சாத்தியமில்லை என்பதை அந்நிறுவனத்தினர் கண்டுகொண்டுள்ளனர். ஆனால் அந்நபர் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளும்போது அனைத்தும் சாத்தியமாகிறது. வாழ்வில் உள்ள ஒவ்வொரு கடினமான சூழ்நிலைக்கும் இது பொருந்தும். உங்கள் மகிழ்ச்சியின்மையை நீங்கள் மற்றவர்கள் மீதோ அல்லது உங்களுக்கு வெளியே இருக்கும் வேறொரு காரணியின்மீதோ புகுத்துகிறீர்கள்.

பணமும் உணர்ச்சிகளும்

வாழ்வில் உள்ள பல பெரிய பிரச்சனைகளும் கவலைகளும் பணத்தோடு தொடர்பு கொண்டவை: பணத்தைச் சம்பாதிப்பது, அதைச் செலவழிப்பது, முதலீடு செய்வது, குறிப்பாக, அதை இழப்பது. அதன் விளைவாக, நம்முடைய பல எதிர்மறை உணர்ச்சிகள் ஏதோ ஒரு வழியில் பணத்தோடு தொடர்புடையவையாக இருக்கின்றன. ஆனால், உண்மை என்னவென்றால், உங்கள் நிதி நிலைமைக்கு நீங்கள்தான் பொறுப்பு. நீங்கள்தான் தேர்ந்தெடுக்கிறீர்கள். நீங்கள்தான் பொறுப்பில் இருக்கிறீர்கள். உங்களுடைய நிதிப் பிரச்சனைகளுக்கோ அல்லது சூழ்நிலைகளுக்கோ உங்களால் மற்றவர்கள்மீது பழி சுமத்த முடியாது. நீங்கள்தான் ஓட்டுனர் இருக்கையில் அமர்ந்திருக்கிறீர்கள்.

உங்கள் வருமானத்திற்கும் (நீங்கள் செய்யும் வேலையை ஏற்றுக்

கொள்ளத் தேர்ந்தெடுத்தது யார்?), நீங்கள் செலுத்தியாக வேண்டிய கட்டணங்களுக்கும் (உங்களைக் கடனுக்கு ஆளாக்கிய செலவுகளைச் செய்தது யார்?), உங்கள் முதலீடுகளுக்கும் (யார் அந்த விஷயங்களைத் தீர்மானித்தது?) நீங்கள் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளும்போது மட்டுமே, நீங்கள் உங்கள் பிரச்சனைகளுக்குத் தீர்வு காணத் துவங்குவீர்கள்.

பொறுப்பு மற்றும் கட்டுப்பாடு

பொறுப்பை ஏற்றுக் கொள்வதற்கும், உங்கள் வாழ்வின்மீது உங்களுக்கு எவ்வளவு தூரம் தனிப்பட்டக் கட்டுப்பாடு இருக்கிறது என்பதற்கும் இடையே ஒரு நேரடியான உறவு இருக்கிறது. அதாவது, நீங்கள் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளும்போது, நீங்கள் எல்லாவற்றையும் கட்டுப்படுத்துகிறீர்கள் என்ற ஒரு மாபெரும் உணர்வை நீங்கள் அனுபவிக்கிறீர்கள்.

உங்கள் வாழ்க்கை உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இருப்பதாக நீங்கள் எவ்வளவு தூரம் உணர்கிறீர்கள் என்பதற்கும், நீங்கள் எவ்வளவு தூரம் நேர்மறையாக உணர்கிறீர்கள் என்பதற்கும் இடையேயும் ஒரு நேரடியான உறவு இருக்கிறது. உங்கள் வாழ்வின் முக்கியமான பகுதிகளில் உங்களுக்கு மிக உயர்ந்த அளவு கட்டுப்பாடு இருப்பதாக நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாக உணர்கிறீர்களோ, நீங்கள் செய்யும் அனைத்துக் காரியங்களிலும் நீங்கள் அவ்வளவு அதிக நேர்மறையாகவும் அதிக மகிழ்ச்சியாகவும் உணர்வீர்கள்.

நீங்கள் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளும்போது, நீங்கள் வலிமையாகவும் சக்திவாய்ந்தவராகவும் குறிக்கோளுடன் செயல்படுபவராகவும் உணர்கிறீர்கள். பொறுப்பேற்றுக் கொள்வது உங்களிடமிருந்து மகிழ்ச்சியையும் திருப்தியையும் பறிக்கின்ற எதிர்மறை உணர்ச்சிகளைக் களைகிறது.

ஒவ்வொரு சூழ்நிலையிலும், எதிர்மறை உணர்ச்சிகளுக்கான முறிமருந்து, "நான்தான் பொறுப்பாளி!" என்று கூறுவதுதான். பிறகு, சூழ்நிலையை ஆய்வு செய்து, என்ன நிகழ்ந்ததோ அல்லது என்ன நிகழ்ந்து கொண்டிருக்கிறதோ, அதற்கு நீங்கள் ஏன் பொறுப்பாளி என்பதற்கான காரணங்களைக் கண்டுபிடியுங்கள்.

உங்களது புத்திசாலித்தனம் இருபக்கமும் கூர்முனைகளைக் கொண்ட வாளைப் போன்றது. இரு திசைகளிலும் அதனால் வெட்ட முடியும். உங்கள் புத்திசாலித்தனத்தைக் கொண்டு, நீங்கள் மகிழ்ச்சியாக இல்லாத விஷயங்களுக்கு உங்களால் காரணம் கற்பிக்க முடியும், உங்களை

நியாயப்படுத்த முடியும், அல்லது மற்றவர்கள்மீது பழி போட முடியும். அல்லது, உங்கள் புத்திசாலித்தனத்தைக் கொண்டு, நடந்த விஷயத்திற்கு நீங்கள் ஏன் பொறுப்பு என்பதற்கான காரணங்களைக் கண்டுபிடித்து, பிறகு அந்தப் பிரச்சனையைத் தீர்ப்பதற்கு அல்லது அச்சூழ்நிலைக்குத் தீர்வு காண்பதற்கு உங்களால் நடவடிக்கை எடுக்க முடியும். உங்களால் சாக்குப்போக்குகளைக் கூற முடியும் அல்லது முன்னேற முடியும். எது வேண்டும் என்பதை நீங்கள்தான் தேர்ந்தெடுக்கிறீர்கள்.

நீங்கள் உங்கள் அலுவலகத்தில் வேலை பார்த்துக் கொண்டிருக்கும்போது, கார் நிறுத்துமிடத்தில் நின்று கொண்டிருக்கும் உங்கள் காரின்மீது வேறொரு கார் வந்து இடித்து உங்கள் காருக்குச் சேதம் ஏற்பட்டிருப்பது போன்ற ஒரு விபத்து நிகழ்ந்திருந்தால், அந்த விபத்து நிகழ்ந்தது உங்கள் தவறல்ல. ஆனால் அதற்கு நீங்கள் அளிக்கும் செயல்விடைக்கும், நீங்கள் நடந்து கொள்ளும் விதத்திற்கும் நீங்கள்தான் பொறுப்பு.

ஒருபோதும் குறைகூறாதீர்கள், ஒருபோதும் விளக்கம் கொடுக்காதீர்கள்

ஒரு சூழ்நிலைக்கு முழுமையாகப் பொறுப்பேற்றுக் கொள்வதுதான் ஒரு தலைவரின் அடையாளம், உண்மையிலேயே மேன்மை பொருந்திய ஒரு நபரின் அடையாளம். பிரச்சனைகளும் சிரமங்களும் எழும்போது தக்க நடவடிக்கை எடுப்பதற்குப் பதிலாக, புலம்பிக் கொண்டும் குறைகூறிக் கொண்டும் இருக்கும் ஓர் உண்மையான தலைவரைக் கற்பனை செய்வது சாத்தியமற்றது.

பொறுப்புணர்வுதான் மிக உயர்ந்த வளர்ச்சி பெற்ற ஒருவரின் அடையாளம். உங்களால் தாக்கம் ஏற்படுத்த முடியாத அல்லது மாற்ற முடியாத ஏதேனும் ஒரு விஷயம் குறித்து நீங்கள் ஏமாற்றமடையவோ அல்லது கோபப்படவோ போவதில்லை என்று முன்கூட்டியே தீர்மானிப்பதன் மூலம் உங்கள் வாழ்க்கைக்கு நீங்கள் பொறுப்பேற்றுக் கொள்கிறீர்கள். வானிலை குறித்து நீங்கள் கோபப்படுவதில்லை, உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இல்லாத சூழல்கள் மற்றும் சூழ்நிலைகள் குறித்தும் நீங்கள் கோபப்படுவதில்லை.

மேலும், குறிப்பாக, கடந்தகால அனுபவங்கள் அல்லது சூழ்நிலைகள் காரணமாக நிகழ்காலத்தில் கோபமாகவும் மகிழ்ச்சியற்றும் இருப்பதற்கு நீங்கள் உங்களை அனுமதிக்கப் போவதில்லை. "எதை குணப்படுத்த முடியாதோ, அதைத் தாங்கித்தான் ஆக வேண்டும்," என்று நீங்கள்

கூறுகிறீர்கள்.

ஒரு கடந்தகால நிகழ்வினால், பல வருடங்களுக்கு முன்பு நிகழ்ந்த ஏதோ ஒன்றினால் இன்று எத்தனை மக்கள் மகிழ்ச்சியின்றி இருக்கிறார்கள் என்பதைப் பார்த்தால் ஆச்சரியமாக இருக்கிறது. அந்த எதிர்மறையான அனுபவத்தைப் பற்றி அவர்கள் எண்ணிப் பார்க்கும் ஒவ்வொரு முறையும் அவர்களுக்கு மீண்டும் கோபம் ஏற்படுகிறது அல்லது அவர்கள் மீண்டும் மனச்சோர்வுக்கு ஆளாகின்றனர். ஆனால், கடந்தகாலத்தைப் பற்றிச் சிந்திப்பதையும் விவாதிப்பதையும் மீண்டும் ஒத்திகை பார்ப்பதையும் எந்த நேரத்திலும் உங்களால் நிறுத்த முடியும் என்பது நல்ல செய்தி. உங்களுக்கு வேதனை ஏற்படுத்துகின்ற கடந்தகால நினைவுகளை ஒதுக்கித் தள்ளிவிட்டு, உங்களுடைய இலக்குகளையும் உங்களுடைய முடிவற்ற எதிர்காலத்தையும் பற்றிச் சிந்திக்கத் துவங்குங்கள். "நீங்கள் சூரிய ஒளியை நோக்கித் திரும்பும்போது, நிழல்கள் உங்களுக்குப் பின்னால் விழுகின்றன," என்ற ஹெலன் கெல்லரின் கூற்றை நினைவுகூருங்கள்.

சுயஆளுமைத் திறனும் சுயகட்டுப்பாடும்

எந்தவொரு சுய ஒழுங்கும் சுய ஆளுமைத் திறனும் சுயகட்டுப்பாடும் நீங்கள் உங்களது உணர்ச்சிகளுக்குப் பொறுப்பேற்றுக் கொள்வதிலிருந்துதான் துவங்குகின்றன. உங்களுக்கும், உங்களுக்கு நிகழ்கின்ற அனைத்து விஷயங்களுக்கும் நீங்கள் அளிக்கின்ற செயல்விடைகளுக்கு நீங்கள் 100 சதவீதம் பொறுப்பேற்றுக் கொள்வதன் மூலம் உங்களுடைய உணர்ச்சிகளை உங்கள் கட்டுப்பாட்டிற்குள் கொண்டு வருகிறீர்கள். எந்தவொரு விஷயம் குறித்தும் சாக்குப்போக்குகளைக் கூறவும் குறைகூறவும் விமர்சிக்கவும் மற்றவர்கள்மீது பழி சுமத்தவும் மறுத்துவிடுங்கள். மாறாக, "நான்தான் பொறுப்பாளி," என்று கூறிவிட்டு, பொருத்தமான நடவடிக்கை எடுங்கள்.

நடவடிக்கைதான் ஒரே முறிமருந்து

கோபம் அல்லது கவலைக்கான ஒரே உண்மையான முறிமருந்து உங்கள் இலக்குகளை நோக்கி ஒரு குறிக்கோளுடன் நடவடிக்கை எடுப்பதுதான். இது பற்றி நாம் அடுத்த அத்தியாயத்தில் பார்க்கவிருக்கிறோம். ஆனால் அதற்கு முன்பாக, உங்கள் எண்ணங்கள், உணர்வுகள், மற்றும் நடவடிக்கைகளை நீங்கள் முழுமையாக உங்கள் கட்டுப்பாட்டிற்குள் கொண்டு வரப் போவதாக இன்றே உறுதியான

தீர்மானம் மேற்கொள்ளுங்கள். கூடவே, எக்காரணத்திற்காகவும் எவரொருவரைப் பற்றியும் எதிர்மறை எண்ணங்களைச் சிந்திக்கவோ அல்லது அவர்கள்மீது எதிர்மறை எண்ணங்களை வெளிப்படுத்தவோ உங்களுக்கு நேரமில்லாத அளவுக்கு, உங்களுக்கு முக்கியமாகப்படுகின்ற விஷயங்கள்மீது நடவடிக்கை எடுப்பதில் மும்முரமாக மூழ்கிவிடுவதென்றும் இன்றே உறுதி பூணுங்கள்.

உங்கள் வாழ்க்கைக்குத் தனிப்பட்டப் பொறுப்பேற்பதில் சுய ஒழுங்கையும் மன உறுதியையும் நீங்கள் பிரயோகப்படுத்தும்போது, உங்கள் எண்ணங்களையும் உணர்வுகளையும் நீங்கள் உங்கள் முழுமையான கட்டுப்பாட்டிற்குள் கொண்டு வருகிறீர்கள். அவ்வாறு செய்வதன் மூலம், நீங்கள் செய்யும் ஒவ்வொரு காரியத்திலும் நீங்கள் அதிக ஆற்றல்மிக்கவராகவும் அதிக மகிழ்ச்சியானவராகவும் அதிக நேர்மறையான நபராகவும் ஆகிறீர்கள்.

செயல்முறைப் பயிற்சிகள்

1. நீங்கள் யாராக இருக்கிறீர்களோ, நீங்கள் யாராக ஆகப் போகிறீர்களோ, அவற்றுக்கு 100 சதவீதம் பொறுப்பேற்றுக் கொள்வதென்று இன்றே உறுதி பூணுங்கள். ஒருபோதும் குறைகூறாதீர்கள், ஒருபோதும் விளக்கம் கொடுக்காதீர்கள்.
2. உங்கள் கடந்தகாலத்திற்குள் எட்டிப் பார்த்து, இன்றும் உங்களுக்கு வருத்தத்தை ஏற்படுத்தக்கூடிய ஒரு நபரையோ அல்லது நிகழ்வையோ தேர்ந்தெடுங்கள். உங்களுடைய எதிர்மறை உணர்வுகளை நியாயப்படுத்துவதற்குப் பதிலாக, நடந்து முடிந்த விஷயத்திற்கு ஒரு விதத்தில் நீங்கள் ஏன் பொறுப்பாளியாக இருந்தீர்கள் என்பதற்கான காரணங்களைக் கண்டுபிடியுங்கள்.
3. உங்களை வருத்தத்திற்கு உள்ளாக்கிய ஒரு கடந்தகால உறவைத் தேர்ந்தெடுத்து, நடந்த விஷயத்திற்கு நீங்கள் ஏன் பொறுப்பாளியாக இருந்தீர்கள் என்பதற்கு மூன்று காரணங்களைக் கூறுங்கள்.
4. உங்களது கடந்தகாலத்தில் இருந்து, இன்றளவும் நீங்கள் கோபம் கொண்டிருக்கின்ற ஒரு நபரைத் தேர்ந்தெடுத்து, நடந்த விஷயத்திற்கு அவரை முற்றிலுமாக மன்னிக்கப் போவதாக உறுதியான தீர்மானம் மேற்கொள்ளுங்கள். இது உங்களை உணர்ச்சிரீதியாக விடுவிக்கும்.

5. உங்களுடைய நிதி நிலைமைக்கு முழுமையாகப் பொறுப்பேற்றுக் கொண்டு, உங்களது எந்தவொரு நிதிப் பிரச்சனைக்கும் வேறு ஒருவர்மீது பழி கூற மறுத்துவிடுங்கள். இப்போது அந்தச் சூழ்நிலைக்குத் தீர்வு காண்பதற்கு நீங்கள் என்ன நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளப் போகிறீர்கள்?
6. உங்களது குடும்பச் சூழ்நிலைக்கு முழுமையாகப் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் குடும்பத்தில் எங்கெல்லாம் உங்களுக்குப் பிரச்சனைகள் இருக்கின்றனவோ, அவற்றில் சம்பந்தப்பட்ட நபர்களுடனான உறவுகளை மேம்படுத்துவதற்கு உடனடியாக நடவடிக்கை எடுங்கள்.
7. உங்களுடைய ஆரோக்கியத்திற்கு 100 சதவீதம் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளுங்கள். முழுமையான ஆரோக்கியத்தைப் பெறுவதற்கு நீங்கள் செய்ய வேண்டியவற்றைச் செய்வதற்கும் செய்யக்கூடாதவற்றை நிறுத்துவதற்கும் இன்றே உறுதி பூணுங்கள்.

அத்தியாயம் 4

சுயஒழுங்கும் இலக்குகளும்

"சுயஒழுங்குதான் இலக்குகளுக்கும் அவற்றை அடைவதற்கும் இடையேயான பாலம்"
- ஜிம் ரான்

உங்களுக்கென்று தெளிவான இலக்குகளை நிர்ணயித்துக் கொண்டு, பிறகு அவற்றை அடைவதை நோக்கி ஒவ்வொரு நாளும் செயல்படுவதற்கான உங்களது திறன், வேறு எந்தத் தனியொரு காரணியைவிடவும் உங்கள் வெற்றிக்கு அதிக உத்தரவாதத்தைக் கொடுக்கும். வாழ்வில் மதிப்பான விஷயங்களைச் சாதிப்பதற்கு உங்களுக்கு இலக்குகள் அவசியம். "உங்களால் பார்க்க முடியாத ஓர் இலக்கை உங்களால் குறி வைத்துத் தாக்க முடியாது" என்ற கூற்றை நீங்கள் கேள்விப்பட்டிருக்கக்கூடும்.

"நீங்கள் எங்கே சென்று கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்று உங்களுக்குத் தெரியாவிட்டால், எந்தவொரு சாலையும் உங்களை அங்கே கொண்டு சேர்க்கும்."

உங்கள் வாழ்வின் ஒவ்வொரு பகுதியிலும் உங்களுக்கு என்ன வேண்டும் என்று தீர்மானிப்பதற்கு நேரம் எடுத்துக் கொள்ளும் செயலே உங்கள் வாழ்க்கையை முற்றிலுமாக மாற்றிவிடும்.

மூன்று சதவீதக் காரணி

மூன்று சதவீத மக்களே எழுத்துபூர்வமான இலக்குகளையும் திட்டங்களையும் வைத்திருப்பதாகத் தோன்றுகிறது. இந்த மூன்று சதவீத மக்கள் மற்றத் தொண்ணூற்றியேழு சதவீதத்தினரைவிட அதிகமாகச் சம்பாதிக்கின்றனர்.

இது ஏன் இப்படி இருக்கிறது? இதற்கான விடை மிக எளிது. ஒரு

தெளிவான இலக்கும், அதை அடைவதற்கு ஒரு திட்டமும் உங்களிடம் இருக்கும்போது, ஒவ்வொரு நாளும் ஓடுவதற்கு உங்களுக்கு ஒரு பாதை இருக்கிறது. கவனச்சிதறல்கள் மற்றும் மாற்று வழிகளால் பாதை தவறிப் போய்விடுவதற்குப் பதிலாக, உங்களுடைய நேரத்தின் பெரும்பகுதி ஒரு நேர்க்கோட்டில் குவிக்கப்படுகிறது. நீங்கள் எங்கு இருக்கிறீர்கள் என்பதற்கும், நீங்கள் எங்கே சென்றடைய விரும்புகிறீர்கள் என்பதற்கும் இடையேயான நேர்க்கோடு அது. அதனால்தான், இலக்குகளைக் கொண்டிராத மக்களைவிட, இலக்குகளைப் பெற்றிருக்கும் மக்கள் அதிகமாகச் சாதிக்கின்றனர்.

தங்களிடம் ஏற்கனவே இலக்குகள் இருப்பதாகப் பெரும்பான்மை மக்கள் நினைத்துக் கொண்டிருப்பதுதான் வேதனையான விஷயம். உண்மையில் அவர்களிடம் இருப்பதெல்லாம் நம்பிக்கைகளும் விருப்பங்களும் மட்டுமே. ஆனால், நம்பிக்கை என்பது வெற்றிக்கான உத்தி அல்ல. ஒரு விருப்பத்தை, "எந்த ஆற்றலும் இல்லாத ஓர் இலக்கு" என்று வரையறுககலாம.

எழுத்தில் வடிக்கப்பட்டு, திட்டங்களாக உருவாக்கப்படாத இலக்குகள், வெடிமருந்து இல்லாத துப்பாக்கிக் குண்டுகளைப் போன்றது. எழுதப்பட்டிராத இலக்குகளைக் கொண்ட மக்கள், வெடிமருந்து இல்லாத துப்பாக்கிக் குண்டுகளை வைத்துச் சுட்டுக் கொண்டிருக்கிறார்கள். தங்களிடம் ஏற்கனவே இலக்குகள் இருப்பதாக அவர்கள் நினைப்பதால், இலக்குகளை நிர்ணயிப்பது எனும் கடினமான, சுயஒழுங்குடன் கூடிய முயற்சியில் அவர்கள் ஒருபோதும் ஈடுபடுவதில்லை. இலக்குகளை எழுத்தில் வடிப்பது வெற்றிக்கான முக்கிய அம்சமாகும்.

வெற்றிக்கான உங்களுடைய வாய்ப்புகளைப் பெருக்குங்கள்

2006ம் ஆண்டில் யுஎஸ்ஏ டுடே பத்திரிகை ஓர் ஆய்வை வெளியிட்டது. அந்த ஆய்வுக்காக, புதுவருடத் தீர்மானங்களை மேற்கொண்ட, பெரும் எண்ணிக்கையிலான மக்களை ஆராய்ச்சியாளர்கள் தேர்ந்தெடுத்தனர். பிறகு அவர்களை இரு குழுக்களாகப் பிரித்தனர். புதுவருடத் தீர்மானங்களை மேற்கொண்டு, அவற்றை எழுதிக் கொண்டவர்கள் ஒரு வகையினர். புதுவருடத் தீர்மானங்களை மேற்கொண்டு, ஆனால் அவற்றை எழுதிக் கொள்ளாதவர்கள் இன்னொரு வகையினர்.

பன்னிரண்டு மாதங்களுக்குப் பிறகு, அவர்களிடம் ஆய்வு

நடத்தப்பட்டது. ஆய்வின் முடிவு ஆச்சரியமளிப்பதாக இருந்தது. புதுவருடத் தீர்மானங்களை மேற்கொண்ட, ஆனால் அவற்றை எழுதிக் கொள்ளாதவர்களில் 4 சதவீதத்தினர் மட்டுமே தங்களுடைய தீர்மானங்களை நிறைவேற்றியிருந்தனர். ஆனால் தங்கள் புதுவருடத் தீர்மானங்களை எழுதிக் கொண்ட (ஓரிரு நிமிடங்கள் மட்டுமே தேவைப்படும் ஒரு பயிற்சி இது) நபர்கள் அடங்கிய குழுவினரில் 44 சதவீதத்தினர் தங்கள் இலக்குகளை அடைந்திருந்தனர். இரண்டு குழுவினருக்கும் இடையேயான வெற்றியில் 1,100 சதவீதத்திற்கும் அதிகமாக வித்தியாசம் இருந்தது. தீர்மானங்களை அல்லது இலக்குகளை ஒரு காகிதத்தில் எழுதிக் கொள்ளும் ஓர் எளிய நடவடிக்கையால் இது அடையப்பட்டது.

எழுத்தில் வடிப்பதைப் பழக்கமாக்கிக் கொள்ளுங்கள்

கடந்த இருபத்தைந்து ஆண்டுகளுக்கும் மேலாகக் கோடிக்கணக்கான மக்களுடன் நான் இணைந்து பணியாற்றியதில் எனக்குக் கிடைத்த அனுபவத்தில், இலக்குகளை எழுதி வைத்துக் கொண்டு, அவற்றை அடைவதற்கான திட்டங்களை உருவாக்கி, பிறகு தினமும் அந்த இலக்குகள் குறித்து முறையாக நடவடிக்கை எடுப்பது, நீங்கள் உங்களுடைய இலக்குகளை அடைவதற்கான வாய்ப்புகளைப் பத்து மடங்காக அல்லது 1,000 சதவீதமாக அதிகரிக்கிறது என்பதை நான் கண்டுகொண்டுள்ளேன்.

இலக்குகளை எழுதிக் கொள்வது வெற்றிக்கான உத்தரவாதத்தைக் கொடுக்கும் என்று இதற்கு அர்த்தமில்லை. ஆனால், வெற்றிக்கான சாத்தியக்கூற்றை இது பத்து மடங்காக அதிகரிக்கிறது. உங்களுக்குச் சாதகமான புள்ளிவிபரங்கள் இவை. எழுதுவதில் எந்த ஆபத்தும் இல்லை, குறைவான நேரம் மட்டுமே அதற்குத் தேவைப்படுகிறது.

எழுதுவது வலுக்கட்டாயமாக உங்களைச் சிந்திக்க வைக்கிறது, ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்த வைக்கிறது. உங்களுக்கும் உங்கள் எதிர்காலத்திற்கும் எது அதிக முக்கியமோ, அதைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்கு அது உங்களைக் கட்டாயப்படுத்துகிறது. அதன் விளைவாக, ஓர் இலக்கை நீங்கள் எழுதிக் கொள்ளும்போது, அதை நீங்கள் உங்கள் ஆழ்மனத்தில் ஆழமாகப் பதிய வைக்கிறீர்கள். பிறகு உங்கள் ஆழ்மனம் அதன்மீது தினமும் இருபத்து நான்கு மணிநேரம் செயல்பட்டு, உங்கள் இலக்கை நிஜமாக்குகிறது.

சில சமயங்களில் நான் என் பயிலரங்கில் கலந்து கொள்பவர்களிடம், "வெறும் மூன்று சதவீத மக்களே எழுத்துபூர்வமான இலக்குகளைக் கொண்டிருக்கின்றனர், மற்ற அனைவரும் அவர்களிடம் வேலை செய்கின்றனர்," என்று கூறுவேன். வாழ்வில், உங்கள் சொந்த இலக்குகளை அடைவதற்கு நீங்கள் வேலை செய்கிறீர்கள் அல்லது வேறொருவருடைய இலக்குகளை அடைவதற்கு நீங்கள் வேலை செய்கிறீர்கள். உங்கள் விஷயத்தில் அது எப்படி இருக்கப் போகிறது?

வெற்றி இயக்க அமைப்பும் தோல்வி இயக்க அமைப்பும்

உங்கள் மூளையிடம் ஒரு வெற்றி இயக்க அமைப்பும் ஒரு தோல்வி இயக்க அமைப்பும் உள்ளன. குறைவான எதிர்ப்பைக் கொண்ட பாதையைத் தேர்ந்தெடுத்து, கடினமான மற்றும் தேவையான விஷயங்களைச் செய்வதற்கு பதிலாகக் குதூகலமான மற்றும் சுலபமான விஷயங்களைச் செய்வதற்கான சபலம்தான் தோல்வி இயக்க அமைப்பு. உங்கள் தோல்வி இயக்க அமைப்பு உங்கள் வாழ்நாள் முழுவதும் தானாகவே இயங்குகிறது. பெரும்பாலான மக்கள் தங்களது தனிப்பட்ட ஆற்றல்களை நிறைவேற்ற முடியாமல் போவதற்கான முக்கியக் காரணம் இதுதான்.

உங்கள் தோல்வி இயக்க அமைப்பு தானாகவே இயங்கும் நேரத்தில், உங்கள் வெற்றி இயக்க அமைப்பு ஓர் இலக்கால் தூண்டப்படுகிறது. நீங்கள் ஓர் இலக்கைத் தீர்மானிக்கும்போது, உங்கள் தோல்வி இயக்க அமைப்பை நீங்கள் செயலிழக்கச் செய்கிறீர்கள். அப்போது உங்கள் வாழ்க்கையின் திசையை உங்களால் மாற்ற முடிகிறது. அலையின் இழுப்புக்கு ஏற்றாற்போல் அல்லாடுகின்ற சுக்கான் இல்லாத ஒரு கப்பலாக இருப்பதை விடுத்து, ஒரு சுக்கானும், ஒரு திசைகாட்டியும், சென்றடைவதற்கு ஒரு தெளிவான இடமும் கொண்ட, உங்கள் இலக்கை நோக்கி ஒரு நேர்த்திசையில் நீரைக் கிழித்துச் செல்லுகின்ற ஒரு கப்பலாக நீங்கள் மாறுகிறீர்கள்.

இலக்குகளின் சக்தி

என்னுடைய வாடிக்கையாளர் ஒருவர் சமீபத்தில் ஒரு சுவாரசியமான கதையை என்னிடம் கூறினார். 1994ம் ஆண்டில் எனது பயிலரங்கு ஒன்றில் தான் கலந்து கொண்டதாக அவர் என்னிடம் கூறினார். இலக்குகளை எழுதிக் கொள்வதன் முக்கியத்துவத்தைப் பற்றியும், அவற்றை அடைவதற்கான திட்டங்களை உருவாக்குவதைப் பற்றியும்

நான் அதில் பேசியதாக அவர் குறிப்பிட்டார். அவர் என் பயிலரங்கில் கலந்து கொண்டபோது அவருக்கு 35 வயது. நாஷ்வில் நகரில் அவர் ஒரு கார் விற்பனையாளராக இருந்தார். வருடத்திற்கு 35,000 டாலர்கள் சம்பாதித்துக் கொண்டிருந்தார்.

என் பயிலரங்கில் கலந்து கொண்ட தினம் தனது வாழ்க்கையை மாற்றிய தினம் என்று அவர் தெரிவித்தார். அவர் தனது இலக்குகளையும் திட்டங்களையும் எழுதிக் கொண்டு, தினமும் அவற்றின்மீது நடவடிக்கை எடுக்கத் துவங்கினார். பன்னிரண்டு வருடங்களுக்குப் பிறகு, அவர் ஒரு வருடத்திற்குப் பத்து லட்சம் டாலர்களுக்கு அதிகமாகச் சம்பாதித்துக் கொண்டிருந்தார். அதோடு, அமெரிக்காவில் உள்ள மிகப் பெரிய நிறுவனங்கள் சிலவற்றுக்குத் தனது சேவைகளை விற்றுக் கொண்டிருந்த, வேகமாக வளர்ந்து வந்த ஒரு நிறுவனத்தின் தலைவராகவும் அவர் ஆகியிருந்தார். ஒரு காகிதத்தை எடுத்து, எதிர்காலத்தில் தான் அடைய விரும்பிய இலக்குகளைத் தான் எழுதியிருக்காவிட்டால் தன் வாழ்க்கை எப்படி இருந்திருக்கும் என்பதைத் தன்னால் கற்பனை செய்து பார்க்க முடியவில்லை என்று அவர் என்னிடம் கூறினார்.

உங்கள் வாழ்க்கையை உங்கள் கட்டுப்பாட்டிற்குள் கொண்டு வாருங்கள்

மனிதர்கள் நோக்கங்களால் இயக்கப்படுகின்ற உயிரினங்கள் என்று அரிஸ்டாட்டில் கூறியுள்ளார். நீங்கள் ஒவ்வொரு நாளும் கவனம் செலுத்தி நடவடிக்கை எடுக்கின்ற ஒரு தெளிவான இலக்கு உங்களிடம் இருக்கும்போது மட்டுமே நீங்கள் மகிழ்ச்சியாக உணர்வீர்கள், உங்கள் வாழ்க்கை உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இருப்பதாக உணர்வீர்கள். வாழ்நாள் முழுவதும் இலக்குகளை நிர்ணயிப்பதில் திறமை பெற்றவராக ஆவது, நீங்கள் உருவாக்கிக் கொள்ளக்கூடிய மிக முக்கியமான ஒழுங்குகளில் ஒன்று.

ஹோமிங் பிஜன் என்ற ஒரு வகையான புறா இருக்கிறது. மிகவும் அசாதாரணமான ஒரு பறவை அது. அது எந்தத் திசையில் பறந்து கொண்டிருந்தாலும் சரி, தனது கூட்டிலிருந்து எவ்வளவு தூரத்தில் இருந்தாலும் சரி, மீண்டும் தனது கூட்டிற்குத் திரும்பி வருவதற்கான இயலறிவு கடந்த உள்ளுணர்வு அதற்கு உள்ளது. அந்தப் புறா ஒன்றை அதன் கூட்டிலிருந்து எடுத்து, ஒரு கூண்டிற்குள் போட்டு, அக்கூண்டை ஒரு பெட்டிக்குள் போட்டு, அந்தப் பெட்டியை ஒரு கனமான

போர்வையால் மூடி, மூடப்பட்ட அந்தப் பெட்டியை ஒரு லாரியில் வைத்து, ஏதேனும் ஒரு திசையில் 1,000 மைல்களுக்கு அப்பால் ஓட்டி சென்று, லாரியிலிருந்து அந்தப் பெட்டியை வெளியே எடுத்து, போர்வையை விலக்கி, கூண்டைத் திறந்து, அந்தப் புறாவை வானில் எறியுங்கள்.

அது வானில் மூன்று முறை வட்டமடித்து, தான் எங்கு இருக்கிறோம் என்று கணித்துவிட்டு, மீண்டும் தனது சொந்தக் கூட்டை நோக்கிப் பறந்து செல்லும். பூமியில் இந்தத் திறனைப் பெற்றுள்ள ஒரே உயிரினம் இது ஒன்றுதான் - மனிதர்களைத் தவிர. அதாவது, உங்களைத் தவிர.

உங்கள் கூட்டை நோக்கிச் செல்லும் அசாத்தியமான திறன் உங்கள் மூளைக்குள்ளும் இருக்கிறது. ஆனால் இதில் ஒரே ஒரு சிறப்பான வேறுபாடு உள்ளது. தனது சொந்தக் கூடு துல்லியமாக எங்கு உள்ளது என்பதை அந்தப் புறா உள்ளுணர்வுரீதியாக அறிந்துள்ளது. மீண்டும் தனது கூட்டை நோக்கிச் செல்வதற்கான திறன் அதனிடம் இருக்கிறது. மாறாக, மனிதர்கள் ஓர் இலக்கைத் தங்கள் மனத்தில் பதிய வைக்கும்போது, தாங்கள் எங்கே போகப் போகிறோம் அல்லது தாங்கள் எப்படித் தங்கள் இலக்கை அடையப் போகிறோம் என்பது குறித்த எந்த யோசனையும் இன்றி அவர்களால் தங்கள் பயணத்தைத் துவக்க முடியும். ஆனால், அதிசயிக்கத்தக்க விதத்தில், இம்மியளவுகூடப் பிசகாமல் அவர்கள் அந்த இலக்கை நோக்கி நகரத் துவங்குவர், அந்த இலக்கும் அவர்களை நோக்கி நகர்ந்து வரத் துவங்கும்.

ஆனாலும் இலக்குகளை நிர்ணயிப்பதற்குப் பலர் தயங்குகின்றனர். "நான் பொருளாதாரரீதியாகச் சுதந்திரமாக இருக்க விரும்புகிறேன். ஆனால் நான் எப்படி அங்கே சென்றடைவேன் என்று எனக்குத் துளிகூட யோசனை இல்லை," என்று அவர்கள் கூறுகின்றனர். அதன் விளைவாக, பொருளாதார வெற்றியை அவர்கள் ஓர் இலக்காகக்கூட நிர்ணயித்துக் கொள்வதில்லை. ஆனால், எவ்வாறு அங்கே சென்றடைய வேண்டும் என்று உங்களுக்குத் தெரிய வேண்டியதில்லை என்பது நல்ல செய்தி. நீங்கள் எதைச் சாதிக்க விரும்புகிறீர்கள் என்பது பற்றி நீங்கள் தெளிவாக இருக்க வேண்டும், அவ்வளவுதான். எப்போதும் இலக்கை அடைவதற்காகச் செயல்பட்டுக் கொண்டிருக்கின்ற, உங்கள் மூளையில் உள்ள இயக்க அமைப்பு நீங்கள் சென்றடைய வேண்டிய இடத்திற்கு உங்களைத் தவறாமல் வழிநடத்தும்.

எடுத்துக்காட்டாக, நீங்கள் உங்களுக்குப் பொருத்தமான ஒரு வேலையைத் தேடப் போவதாகத் தீர்மானிக்கலாம். அந்த வேலையில், நீங்கள் உங்களுக்குப் பிடித்தமான நபர்களுடனும் நீங்கள் மதிக்கின்ற

நபர்களுக்காகவும் வேலை செய்ய விரும்புகிறீர்கள். வேலை சவாலானதாகவும் மகிழ்ச்சி தரக்கூடியதாகவும் இருக்க வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்புகிறீர்கள். சிறிது நேரம் செலவிட்டு, உங்களுக்குப் பொருத்தமான அந்த வேலை எப்படிப்பட்டதாக இருக்க வேண்டும் என்பதையும், நீங்கள் வேலை செய்யும் இடம் எப்படிக் காட்சியளிக்க வேண்டும் என்பதையும் நீங்கள் விபரமாக விவரித்து எழுதிக் கொள்கிறீர்கள். பிறகு, வேலை தேடத் துவங்குகிறீர்கள்.

பல நேர்முகத் தேர்வுகளுக்குப் பிறகு, சரியான நேரத்தில் சரியான ஓரிடத்திற்குச் சென்று சரியான வேலையை நீங்கள் பெறுவதை நீங்கள் காண்பீர்கள். ஏதோ ஒரு நேரத்தில் கிட்டத்தட்ட ஒவ்வொருவருக்கும் இந்த அனுபவம் கிடைத்திருக்கும். தற்செயலான விஷயங்களுக்குப் பதிலாக, உங்களுக்கு உண்மையிலேயே என்ன வேண்டும் என்பது பற்றி முழுத் தெளிவை உருவாக்கிக் கொள்வதன் மூலம் நீங்களே உங்கள் வாழ்க்கையை வடிவமைத்துக் கொள்ளலாம்.

உங்கள் இலக்குகளை அடைவதற்கான ஏழு கட்ட வழிமுறை

இலக்குகளை நிர்ணயித்து, அவற்றை வேகமாக அடைவதற்கு நீங்கள் பின்பற்றக்கூடிய ஏழு எளிய நடவடிக்கைகள் இருக்கின்றன. இலக்குகளை அடைவதற்கு அதிகச் சிக்கலான, அதிக விரிவான வழிமுறைகளும் இருக்கின்றன. ஆனால் இந்த ஏழு கட்ட வழிமுறை, முன்பு நீங்கள் சாதித்ததைவிடப் பத்து மடங்கு அதிகமாகச் சாதிப்பதற்கு உங்களுக்கு உதவும். உங்களால் கற்பனை செய்ய முடியாத அளவுக்கு நீங்கள் விரைவாகவும் சாதிப்பீர்கள்.

முதல் நடவடிக்கை: திட்டவட்டமான தீர்மானம்

உங்களுக்கு என்ன வேண்டும் என்பதைத் துல்லியமாகவும் திட்டவட்டமாகவும் தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் உங்களுடைய வருமானத்தை அதிகரித்துக் கொள்ள விரும்பினால், "அதிகப் பணத்தைச் சம்பாதிக்க வேண்டும்" என்பதற்குப் பதிலாக, துல்லியமாக எவ்வளவு பணத்தைச் சம்பாதிக்க விரும்புகிறீர்கள் என்பதைத் திட்டவட்டமாகத் தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள்.

இரண்டாவது நடவடிக்கை: எழுத்தில் வடித்தல்

நீங்கள் திட்டவட்டமாகத் தீர்மானித்துள்ளதை எழுதி வைத்துக்

கொள்ளுங்கள். எழுத்தில் இல்லாத ஓர் இலக்கு சிகரெட் புகையைப் போன்றது. அது காற்றில் மாயமாய் மறைந்துவிடுகிறது. அது தெளிவின்றியும் வலுவற்றதாகவும் இருக்கிறது. அதற்கு எந்த ஆற்றலோ, தாக்கமோ, அல்லது சக்தியோ இருப்பதில்லை. ஆனால் எழுத்துபூர்வமாக உள்ள ஓர் இலக்கு, உங்களால் பார்க்க முடிகின்ற, தொட்டுணர முடிகின்ற, படிக்கப்பட முடிகின்ற, தேவைப்பட்டால் திருத்தப்பட முடிகின்ற ஒன்றாக ஆகிவிடுகிறது.

மூன்றாவது நடவடிக்கை: காலக்கெடு நிர்ணயித்தல்

உங்கள் இலக்கிற்கு ஒரு காலக்கெடுவை நிர்ணயித்துக் கொள்ளுங்கள். பொருத்தமான ஒரு கால அளவைத் தேர்ந்தெடுத்து, நீங்கள் உங்கள் இலக்கை அடைய விரும்புகின்ற தேதியை எழுதிக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் இலக்கு போதுமான அளவுக்கு ஒரு பெரிய இலக்காக இருந்தால், இறுதியான காலக்கெடு ஒன்றை நிர்ணயித்துவிட்டு, பிறகு, இன்று நீங்கள் இருக்கும் இடத்திற்கும் எதிர்காலத்தில் நீங்கள் இருக்க விரும்பும் இடத்திற்கும் இடையே இடைப்பட்டக் காலக்கெடுக்களையும் நிர்ணயம் செய்து கொள்ளுங்கள்.

ஒரு காலக்கெடு என்பது உங்கள் மூளையில் ஓர் 'ஆற்றல் அமைப்பாக'ச் செயல்படுகிறது. சில வேலைகளை ஒரு குறிப்பிட்டக் காலக்கெடுவிற்குள் செய்து முடிப்பதற்கான கட்டாயத்திற்கு நீங்கள் ஆளாகியிருக்கும்போது, வழக்கத்தைவிட அதிகமான வேலைகளை உங்களால் செய்ய முடிவதுபோல, ஒரு குறிப்பிட்ட இலக்கு ஒரு குறிப்பிட்டத் தேதிக்குள் செய்து முடிக்கப்பட வேண்டும் என்று நீங்கள் தீர்மானித்துள்ளபோது, உங்கள் ஆழ்மனம் அதிக வேகமாகவும் அதிக ஆற்றலோடும் செயல்படுகிறது.

"யதார்த்தமற்ற இலக்குகள் என்று எதுவும் கிடையாது; யதார்த்தமற்றக் காலக்கெடுக்கள் மட்டுமே உள்ளன," என்பதுதான் இங்கு விதி.

நீங்கள் நிர்ணயித்துள்ள காலக்கெடுவிற்குள் உங்கள் இலக்கை உங்களால் அடைய முடியாமல் போனால் என்ன செய்வீர்கள்? அது மிகவும் எளிதானது. இன்னொரு காலக்கெடுவை நிர்ணயித்துக் கொள்ளுங்கள். ஒரு காலக்கெடு என்பது வெறுமனே நீங்கள் ஊகிக்கின்ற ஒரு நேரம்தான். சில சமயங்களில், நீங்கள் நிர்ணயித்தத் தேதிக்கு முன்பாகவே உங்கள் இலக்கை நீங்கள் அடைவீர்கள். வேறு சில சமயங்களில், துல்லியமாக அந்தக் குறிப்பிட்டத் தேதியில் உங்கள்

இலக்கு நிறைவேறும். இன்னும் சில சமயங்களில், நீங்கள் குறித்தத் தேதிக்குப் பிறகு நீங்கள் உங்கள் இலக்கை அடைவீர்கள்.

நீங்கள் உங்கள் இலக்கை நிர்ணயிக்கும்போது, அது குறிப்பிட்ட சில வெளிப்புறச் சூழல்களுக்கு உட்பட்டு இருக்கும். ஆனால் இச்சூழ்நிலைகள் மாறக்கூடும். அதன் காரணமாக, நீங்கள் உங்களுடைய காலக்கெடுவையும் மாற்ற வேண்டியிருக்கும்.

நான்காவது நடவடிக்கை: பட்டியலிடுதல்

உங்கள் இலக்கை அடைவதற்கு நீங்கள் செய்யக்கூடிய, உங்களால் சிந்தித்துப் பார்க்க முடிகின்ற அனைத்தையும் ஒரு பட்டியலிடுங்கள். "மிகப் பெரிய இலக்கு ஒன்றைப் போதுமான அளவு சிறிய இலக்குகளாகப் பிரித்துக் கொள்ளும்போது, அந்தப் பெரிய இலக்கை அடைவது சாத்தியம்," என்று ஹென்றி ஃபோர்டு கூறியுள்ளார்.

- உங்கள் இலக்கை அடைவதற்கு, உங்களுக்கு உள்ளேயும் வெளியேயும் நீங்கள் எதிர்கொண்டு மீள வேண்டிய தடைகளையும் சிரமங்களையும் ஒரு பட்டியலிடுங்கள்.
- உங்கள் இலக்கை அடைவதற்கு உங்களுக்குத் தேவைப்படக்கூடிய கூடுதல் அறிவையும் திறமைகளையும் ஒரு பட்டியலிடுங்கள்.
- உங்கள் இலக்கை அடைவதற்கு உங்களுக்கு யாருடைய ஒத்துழைப்பும் ஆதரவும் தேவைப்படுமோ, அவர்களுடைய பெயர்களை ஒரு பட்டியலிடுங்கள்.
- நீங்கள் என்னவெல்லாம் செய்ய வேண்டும் என்று உங்களால் சிந்திக்க முடிகிறதோ, அவற்றையெல்லாம் ஒரு பட்டியலிடுங்கள். அவ்வப்போது உங்களுக்குத் தோன்றுகின்ற புதிய நடவடிக்கைகளையும் பொறுப்புகளையும் நீங்கள் இப்பட்டியலில் பின்னர் சேர்த்துக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் பட்டியல் பூர்த்தியாகும்வரை தொடர்ந்து எழுதுங்கள்.

ஐந்தாவது நடவடிக்கை: பட்டியலை ஒழுங்கமைத்துக் கொள்ளுதல்

உங்கள் பட்டியலில் உள்ளவற்றை வரிசைப்படியும் முன்னுரிமைப்படியும் ஒழுங்கமைத்துக் கொள்ளுங்கள். வரிசைப்படி ஒழுங்கமைக்கப்பட்டுள்ள நடவடிக்கைகள் பட்டியலைப் பொறுத்தவரை, நீங்கள் முதலில் எதைச் செய்ய வேண்டும், இரண்டாவதாக எதைச்

செய்ய வேண்டும், அதன் பிறகு என்ன செய்ய வேண்டும் என்பதை நீங்கள் தீர்மானித்தாக வேண்டும். முன்னுரிமைப்படி ஒழுங்கமைக்கப்பட்டுள்ள பட்டியல், எது அதிக முக்கியமானது, எது குறைந்த முக்கியத்துவம் கொண்டது என்பதைத் தீர்மானிப்பதற்கு உதவுகிறது.

சில சமயங்களில், இந்த இரண்டு பட்டியல்களுமே ஒன்றாக இருக்கக்கூடும், ஆனால் பெரும்பாலும் அவை அப்படி இருப்பதில்லை. எடுத்துக்காட்டாக, நீங்கள் ஒரு விதமான வியாபாரத்தைத் துவக்க விரும்பினால், வரிசைப்படி நீங்கள் செய்ய வேண்டிய முதல் காரியம், அந்த வியாபாரத்தைப் பற்றிய ஒரு புத்தகத்தை வாங்குவதாகவோ அல்லது ஒரு பயிற்சித் திட்டத்தில் சேர்ந்து பயில்வதாகவோ இருக்கக்கூடும்.

ஆனால் முன்னுரிமைப்படி பார்த்தால், நீங்கள் துவக்க விரும்புகின்ற வியாபாரத்திற்குத் தேவையான வளவசதிகளை ஒன்றுதிரட்டி, உங்கள் வியாபாரத்தை உண்மையிலேயே துவக்குவதற்கு உதவக்கூடிய, முழுமையான சந்தை ஆய்வின் அடிப்படையில் அமைந்த ஒரு வியாபாரத் திட்டத்தை உருவாக்குவதற்கான உங்கள் திறன்தான் மிக முக்கியமானதாக இருக்கும்.

ஆறாவது நடவடிக்கை: நடவடிக்கை எடுத்தல்

உங்கள் திட்டத்தின்மீது உடனடியாக நடவடிக்கை எடுங்கள். முதல் நடவடிக்கையை மேற்கொள்ளுங்கள், அதையடுத்து இரண்டாவது நடவடிக்கையை மேற்கொள்ளுங்கள், பிறகு மூன்றாவது நடவடிக்கையை மேற்கொள்ளுங்கள். இப்படித் தொடர்ந்து செயல்படுங்கள். மும்முரமாக வேலை செய்யுங்கள். விரைவாகச் செயல்படுங்கள். தாமதிக்காதீர்கள். காலம் தாழ்த்துவது நேரத்தைக் கொள்ளையடிப்பதோடு, வாழ்க்கையையும் கொள்ளையடித்துவிடுகிறது என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள்.

வெற்றியாளர்கள் தைரியமாக முதலடியை எடுத்து வைக்கின்றனர் என்பதுதான் வெற்றியாளர்களுக்கும் தோல்வியாளர்களுக்கும் இடையேயான வித்தியாசமாகும். அவர்கள் நடவடிக்கை எடுப்பதில் குறியாக இருக்கின்றனர். ஸ்டார் டிரெக் தொலைக்காட்சித் தொடரில் கூறப்படுவதுபோல், "எந்த மனிதனும் முன்பு ஒருபோதும் சென்றிருக்காத இடத்திற்கு அவர்கள் சென்றனர்." வெற்றிக்கான எந்த உத்தரவாதமும் இல்லாத நடவடிக்கைகளை எடுக்க வெற்றியாளர்கள் தயாராக இருக்கின்றனர். அவர்கள் தோல்வியையும் ஏமாற்றத்தையும்

எதிர்கொள்வதற்குத் தயாராக இருந்தாலும் கூட, நடவடிக்கை எடுப்பதற்கு அவர்கள் எப்போதும் ஆர்வத்தோடு இருக்கின்றனர்.

ஏழாவது நடவடிக்கை: நித்தம் ஒரு நடவடிக்கை.

உங்களுடைய முக்கியமான இலக்கை நோக்கி உங்களைக் கூட்டிச் செல்கின்ற ஏதேனும் ஒன்றை ஒவ்வொரு நாளும் செய்யுங்கள். உங்கள் வெற்றிக்கு உத்தரவாதம் அளிக்கக்கூடிய மிக முக்கியமான நடவடிக்கை இதுதான். வருடத்தில் ஒவ்வொரு நாளும் ஏதேனும் ஒன்றைச் செய்யுங்கள். அந்த நேரத்தில் உங்களுக்கு மிக முக்கியமாக இருக்கின்ற இலக்கிற்குக் குறைந்தபட்சம் ஓரடி அருகே உங்களை அழைத்துச் செல்லக்கூடிய ஏதேனும் ஒன்றைச் செய்யுங்கள்.

உங்கள் இலக்கை நோக்கிய திசையில் உங்களைக் கூட்டிச் செல்கின்ற ஏதேனும் ஒன்றை ஒவ்வொரு நாளும் நீங்கள் செய்யும்போது, நீங்கள் இயக்க வேகத்தை உருவாக்குகிறீர்கள். இந்த முன்னோக்கிய வேகம், உங்களை ஊக்குவித்து, உத்வேகப்படுத்தி, உங்களுக்கு ஆற்றலை ஊட்டுகிறது. நீங்கள் தொடர்ந்து இயக்க வேகத்தை முடுக்கிக் கொண்டிருக்கும்போது, உங்கள் இலக்கை நோக்கி அதிகமான நடவடிக்கைகள் எடுப்பது உங்களுக்குச் சுலபமாக இருக்கும்.

வெகு சீக்கிரத்தில், இலக்குகளை நிர்ணயிப்பது மற்றும் அதை அடைவது எனும் ஒழுங்கை நீங்கள் உங்களிடம் வளர்த்துக் கொண்டிருப்பீர்கள். விரைவில் அது சுலபமானதாகவும் தானாகச் செயல்படும் ஒன்றாகவும் ஆகிவிடும். எல்லா நேரங்களிலும் உங்கள் இலக்கை நோக்கிச் செயல்படுவதற்கான பழக்கத்தையும் ஒழுங்கையும் நீங்கள் விரைவில் உருவாக்குவீர்கள்.

பத்து இலக்குகள் பயிற்சி

இலக்குகளை அடைவதற்கு நான் கண்டறிந்துள்ள வழிமுறைகளில் இது மிகவும் சக்திவாய்ந்த ஒரு வழிமுறையாகும். இதை நான் உலகம் நெடுகிலும் கற்றுக் கொடுத்து வருகிறேன். கிட்டத்தட்ட ஒவ்வொரு நாளும் நானும் இதைக் கடைபிடிக்கிறேன்.

ஒரு வெற்றுக் காகிதத்தை எடுத்துக் கொள்ளுங்கள். அதன் உச்சத்தில் 'இலக்குகள்' என்ற வார்த்தையையும் இன்றைய தேதியையும் எழுதிக் கொள்ளுங்கள். பிறகு, அடுத்தப் பன்னிரண்டு மாதங்களில் நீங்கள் அடைய விரும்புகின்ற பத்து இலக்குகளை எழுதுவதற்கு உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளுங்கள். உங்களுடைய பொருளாதார

இலக்குகள், குடும்ப இலக்குகள், உடல் ஆரோக்கியம் குறித்த இலக்குகள், ஒரு வீடு அல்லது ஒரு கார் போன்ற, தனிப்பட்ட முறையில் நீங்கள் கைவசப்படுத்த விரும்புகின்ற பொருட்கள் குறித்த இலக்குகள் ஆகியவற்றை எழுதுங்கள்.

இந்த இலக்குகளை நீங்கள் எவ்வாறு அடையப் போகிறீர்கள் என்பது குறித்து இக்கணம் நீங்கள் கவலைப்படாதீர்கள். உங்களால் முடிந்த அளவுக்கு அவற்றை விரைவாக எழுதுங்கள். நீங்கள் விரும்பினால், பதினைந்து இலக்குகளைக்கூட நீங்கள் எழுதிக் கொள்ளலாம். ஆனால் மூன்றிலிருந்து ஐந்து நிமிடங்களுக்குள் நீங்கள் குறைந்தபட்சம் பத்து இலக்குகளைப் பட்டியலிட்டிருக்க வேண்டும்.

ஓர் இலக்கைத் தேர்ந்தெடுங்கள்

உங்களுடைய பத்து இலக்குகளையும் எழுதிக் கொண்ட பிறகு, உங்கள் பட்டியலில் உள்ள அனைத்து இலக்குகளையும், நீங்கள் அவற்றைப் போதுமான அளவுக்கு விரும்பினால், உங்களால் அடைய முடியும் என்று இப்போதைக்கு நீங்கள் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள். உங்கள் பட்டியலில் உள்ள ஏதேனும் ஓர் இலக்கை அடுத்த இருபத்து நான்கு மணிநேரத்திற்குள் நீங்கள் அடைவதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய ஒரு மந்திரக் கோல் உங்களிடம் இருப்பதாகவும் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள்.

அடுத்த இருபத்து நான்கு மணிநேரத்திற்குள் உங்கள் பட்டியலில் உள்ள ஏதேனும் ஓர் இலக்கை உங்களால் அடைய முடியும் என்றால், இக்கணத்தில் உங்கள் வாழ்வில் மாபெரும் நேர்மறையான தாக்கத்தை ஏற்படுத்தக்கூடிய அந்த இலக்கு எதுவாக இருக்கும்? மற்ற எந்தவோர் இலக்கையும்விட, எந்த இலக்கு உங்கள் வாழ்க்கையை மாற்றும் அல்லது மேம்படுத்தும்? உங்கள் பட்டியலில் உள்ள இலக்குகளில் பெரும்பாலானவற்றை அடைவதற்கு, அவற்றில் எந்த இலக்கு மற்ற அனைத்தையும்விட உங்களுக்கு அதிகமாக உதவக்கூடும்?

இக்கேள்விக்கு உங்கள் விடை எதுவாக இருந்தாலும் சரி, அந்த இலக்கைச் சுற்றி ஒரு வட்டத்தை வரைந்து கொண்டு, இன்னொரு வெற்றுத் தாளின் மேற்பகுதியில் அதை எழுதிக் கொள்ளுங்கள். பிறகு, இந்த இலக்கு உங்களுடைய 'முக்கியமான, திட்டவட்டமான குறிக்கோளாக' ஆகிவிடும். இது நீங்கள் ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்த வேண்டிய ஒரு புள்ளியாக ஆகிவிடுகிறது, உங்களுடைய எதிர்கால நடவடிக்கைகளுக்கான மையக் கொள்கையாக உருவாகிவிடுகிறது.

ஒரு திட்டத்தை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள்

அந்த இலக்கை நீங்கள் தெளிவாகவும் திட்டவட்டமாகவும் அளவிடத்தக்கதாகவும் எழுதிக் கொண்ட பிறகு, அதற்கு ஒரு காலக்கெடுவை நிர்ணயித்துக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் மனத்தின் சக்திகள் அனைத்தையும் இலக்கை அடைவதன்மீது குவிப்பதற்கு உங்கள் ஆழ்மனத்திற்கு ஒரு காலக்கெடு தேவைப்படுகிறது.

உங்கள் இலக்கை அடைவதற்கு நீங்கள் செய்யக்கூடிய, உங்கள் சிந்தனைக்கு எட்டுகின்ற அனைத்து விஷயங்களையும் ஒரு பட்டியலிடுங்கள். இந்தப் பட்டியலை வரிசைப்படியும் முன்னுரிமைப்படியும் ஒழுங்கமைத்துக் கொள்ளுங்கள்.

உங்கள் திட்டத்தில் மிக முக்கியமான அல்லது அறிவார்ந்த அடுத்தகட்ட நடவடிக்கை எது என்பதைத் தேர்ந்தெடுத்து, உடனடியாக அதைச் செயல்படுத்துங்கள். முதலடியை எடுத்து வையுங்கள். ஏதேனும் செய்யுங்கள். உங்களால் முடிந்த எல்லாவற்றையும் செய்யுங்கள்.

இந்த இலக்கை அடையும்வரை ஒவ்வொரு நாளும் இதன்மீது நடவடிக்கை எடுப்பதென்று உறுதி பூணுங்கள். இக்கணத்திலிருந்து, உங்களைப் பொறுத்தவரை, "தோல்வி என்பது உங்களுக்கான ஒரு விருப்பத்தேர்வு அல்ல." இந்த ஓர் இலக்கு உங்கள் வாழ்வில் மிகப் பெரிய நேர்மறையான தாக்கத்தை ஏற்படுத்தப் போவதாக நீங்கள் தீர்மானித்து, உங்களுடைய முக்கியமான திட்டவட்டமான குறிக்கோளாக அதை வரித்துக் கொண்ட பிறகு, உங்களால் இயன்ற அளவுக்குக் கடினமாகவும் போதுமான காலமும் இது குறித்து நடவடிக்கை எடுப்பதென்றும், அந்த இலக்கை அடையும்வரை உங்கள் முயற்சியை ஒருபோதும் கைவிடப் போவதில்லை என்றும் உறுதியாகத் தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள். இந்த ஒரு தீர்மானத்தால் உங்கள் ஒட்டுமொத்த வாழ்க்கையையும் மாற்றிவிட முடியும்.

மூளைக்கு வேலை கொடுத்தல்

உங்களுடைய மிக முக்கியமான இலக்கை அடைவதற்கான சாத்தியக்கூற்றை மிக அதிக அளவில் அதிகரிப்பதற்கு நீங்கள் பயன்படுத்தக்கூடிய இன்னோர் உத்தி இது. நான் இதுவரை பார்த்துள்ள மிகவும் சக்திவாய்ந்த, படைப்புத்திறன்மிக்க உத்தி இது. மற்ற எந்தவொரு வழியைவிடவும் இந்த வழியைப் பயன்படுத்தி அதிகப்படியான மக்கள் செல்வந்தர்களாக ஆகியுள்ளனர்.

இன்னொரு வெற்றுக் காகிதத்தை எடுத்துக் கொள்ளுங்கள். அதன் உச்சியில் உங்களுடைய முக்கியமான திட்டவட்டமான குறிக்கோளை ஒரு கேள்வியின் வடிவில் எழுதிக் கொள்ளுங்கள். இக்கேள்விக்குக் குறைந்தபட்சம் இருபது விடைகளை எழுதுவதற்கு நீங்கள் உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ள வேண்டும்.

எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு குறிப்பிட்டத் தொகையை ஒரு குறிப்பிட்டத் தேதிக்குள் சம்பாதிப்பது உங்கள் இலக்காக இருந்தால், உங்கள் கேள்வி, "இந்தக் குறிப்பிட்டத் தேதிக்குள் இந்தக் குறிப்பிட்டத் தொகையை நான் எப்படிச் சம்பாதிப்பது?" என்பதாக இருக்கலாம்.

பிறகு, அக்கேள்விக்கு இருபது விடைகளை எழுதுங்கள். இப்பயிற்சி உங்கள் மனத்தை முடுக்கிவிட்டு, உங்கள் படைப்புத்திறனைக் கட்டவிழ்த்துவிட்டு, முன்பு ஒருபோதும் உங்களுக்கு உதயமாகியிருக்காத யோசனைகளை உங்களுக்குக் கொடுக்கும்.

முதல் மூன்றிலிருந்து ஐந்து விடைகள்வரை சுலபமாக இருக்கும். அடுத்து ஐந்து விடைகள் கடினமாக இருக்கும். கடைசிப் பத்து விடைகள் உங்களால் கற்பனை செய்து பார்க்க முடியாத அளவுக்கு மிகவும் கடினமாக இருக்கும். ஆனாலும், குறைந்தபட்சம் இருபது விடைகளை எழுதி முடிக்கும்வரை நீங்கள் உங்கள் மனஉறுதியைப் பயன்படுத்தி, முயற்சியைக் கைவிடாமல் இருக்க வேண்டும்.

இருபது விடைகளை நீங்கள் எழுதிக் கொண்ட பிறகு, உங்கள் பட்டியலைப் படித்துப் பார்த்து, உடனடியாக நடவடிக்கை எடுப்பதற்கு ஒரு விடையைத் தேர்ந்தெடுங்கள். உங்கள் பட்டியலில் உள்ள ஒரு யோசனையின்மீது நீங்கள் நடவடிக்கை எடுக்கும்போது, அது இன்னும் அதிகமான யோசனைகளைத் தூண்டிவிட்டு, உங்கள் பட்டியலில் உள்ள இன்னும் அதிகமான விடைகள்மீது நீங்கள் நடவடிக்கை எடுப்பதற்கு உங்களை ஊக்குவிக்கிறது.

காரண-காரிய விதி

"எண்ணங்கள்தான் காரணங்கள், சூழ்நிலைகள்தான் அதன் விளைவுகள்" என்று காரண-காரிய விதி கூறுகிறது.

உங்கள் எண்ணங்கள்தான் உங்கள் வாழ்வில் உள்ள சூழ்நிலைகளை உருவாக்குகின்றன. நீங்கள் உங்கள் சிந்தனையை மாற்றும்போது, உங்கள் வாழ்க்கையை மாற்றுகிறீர்கள். உங்களுடைய வெளிப்புற உலகம் உங்களுடைய உள்ளார்ந்த உலகின் ஒரு கண்ணாடிப் பிம்பமாகப் பிரதிபலிக்கிறது.

"பெரும்பான்மையான நேரம் நீங்கள் எதைச் சிந்தித்துக் கொண்டிருக்கிறீர்களோ, நீங்கள் அதுவாகவே ஆகிறீர்கள்" என்பது சிந்தனை வரலாற்றின் மாபெரும் கண்டுபிடிப்புகளில் ஒன்று. மேலும், ஆசிரியர் ஜான் பாயில், "தொடர்ந்து உங்களால் சிந்திக்க முடிகின்ற எந்தவொரு விஷயத்தையும் உங்களால் பெற முடியும்," என்று கூறியுள்ளார்.

1939ம் ஆண்டு முதன்முதலாக வெளியிடப்பட்ட, இன்றும் விற்பனையில் சாதனைகளைப் படைத்துக் கொண்டிருக்கின்ற, 'சிந்தனையை ஒருமுகப்படுத்தி செல்வத்தைக் குவியுங்கள்' என்ற நூலின் ஆசிரியரான நெப்போலியன் ஹில், "மனிதனின் மனம் எதை உருவாக்குகிறதோ, எதை நம்புகிறதோ, அதை அதனால் அடைய முடியும்," என்று கூறியுள்ளார்.

உங்கள் இலக்கைப் பற்றி நீங்கள் தொடர்ந்து சிந்தித்து வந்து, தினமும் அதன்மீது நடவடிக்கை எடுக்கும்போது, அந்த இலக்கை நோக்கி உங்களை முன்னேற்றுவதற்கும், அந்த இலக்கை உங்களை நோக்கி முன்னேறச் செய்வதற்கும், உங்களுடைய மனத்தின் வளங்கள் மேன்மேலும் அதிக அளவில் குவிக்கப்படும்.

தினசரி இலக்குகளை நிர்ணயிக்கும் ஒழுங்கானது, உங்களை ஒரு சக்திவாய்ந்த, குறிக்கோளைக் கொண்ட, தடுக்க முடியாத ஒரு நபராக உருவாக்கும். நீங்கள் சுயமதிப்பையும் தன்னம்பிக்கையையும் வளர்த்துக் கொள்வீர்கள். இறுதியில், நீங்கள் உங்களது இலக்குகளை நோக்கி மேலும் மேலும் வேகமாகச் செல்வதுபோல் நீங்கள் உணரும்போது, யாராலும் தடுத்து நிறுத்த முடியாத ஒருவராக நீங்கள் ஆகிவிடுவீர்கள்.

அடுத்த அத்தியாயத்தில், தனிப்பட்ட மேன்மையை உருவாக்குவதற்கு சுயஒழுங்கைப் பயன்படுத்துவது, உங்களது பௌதீக இலக்குகளையும் உணர்ச்சிரீதியான இலக்குகளையும் அடைவதற்கு எவ்வாறு மிகவும் சக்திவாய்ந்த ஒரு நடவடிக்கையாக அமையும் என்பதை நான் விளக்கவிருக்கிறேன்.

செயல்முறைப் பயிற்சிகள்

1. வாழ்க்கையில் உங்களுக்கு உண்மையிலேயே என்ன வேண்டும் என்பதை முடிவு செய்வதன் மூலம் உங்கள் வெற்றி இயக்க அமைப்பை முடுக்கிவிடுவதற்கு இன்றே உறுதி பூணுங்கள்.

2. எதிர்காலத்தில் நீங்கள் அடைய விரும்புகின்ற பத்து இலக்குகளை ஒரு பட்டியலிடுங்கள். அவற்றை நீங்கள் ஏற்கனவே அடைந்துவிட்டதுபோல் நிகழ்காலத்தில் எழுதுங்கள்.
3. உங்கள் வாழ்வில் மிகப் பெரிய நேர்மறையான தாக்கத்தை ஏற்படுத்தக்கூடிய ஓர் இலக்கை அப்பட்டியலில் இருந்து தேர்ந்தெடுத்து, அதை இன்னொரு தாளில் எழுதிக் கொள்ளுங்கள்.
4. இந்த இலக்கை அடைவதற்கு நீங்கள் செய்யக்கூடிய அனைத்து விஷயங்களையும் ஒரு பட்டியலிட்டு, அதை வரிசைப்படியும் முன்னுரிமைப்படியும் ஒழுங்கமைத்து, அதன்மீது உடனடியாக நடவடிக்கை எடுங்கள்.
5. உங்களுடைய மிக முக்கியமான இலக்கை அடைவதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய இருபது யோசனைகளை எழுதுவதன் மூலம் உங்கள் மனத்தின் வளங்களைப் பயன்படுத்தப் பயிற்சி செய்யுங்கள். பிறகு, அவற்றிலிருந்து ஏதேனும் ஒரு யோசனையின்மீது உடனடியாக நடவடிக்கை எடுங்கள்.
6. நீங்கள் உங்களது மிக முக்கியமான இலக்கை வெற்றிகரமாக அடைந்து முடியும்வரை, வாரத்தின் ஒவ்வொரு நாளும் அது குறித்து ஏதேனும் ஒன்றைச் செய்வதென்று உறுதியெடுத்துக் கொள்ளுங்கள்.
7. "தோல்வி என்பது நீங்கள் தேர்ந்தெடுப்பதற்குரிய ஒரு விருப்பத்தேவு அல்ல" என்பதைத் தொடர்ந்து உங்களுக்கு நீங்களே நினைவூட்டிக் கொள்ளுங்கள். என்ன ஆனாலும் சரி, வெற்றி பெறும் வரை விடாமுயற்சியைக் கைவிடப் போவதில்லை என்று உறுதியெடுத்துக் கொள்ளுங்கள்.

அத்தியாயம் 5

சுயஒழுங்கும் தனிநபர் உன்னதமும்

"நாம் மீண்டும் மீண்டும் எதைச் செய்கிறோமோ, அதுதான் நாம்.
அப்படியானால், உன்னதம் என்பது ஒரு பழக்கம்தான், செயல்நடவடிக்கை அல்ல."
- அரிஸ்டாட்டில்

நீங்கள்தான் உங்களுடைய மிகவும் விலையுயர்ந்த சொத்து. உங்கள் வாழ்க்கை, உங்கள் ஆற்றல், உங்களது சாத்தியக்கூறுகள் ஆகியவைதான் உங்களிடமுள்ள மதிப்புமிக்க விஷயங்கள். எனவே, உங்களுடைய ஆற்றலுக்கு ஏற்ப முழுமையாகச் செயல்பட்டு, உங்களால் எப்படிப்பட்டவராகவெல்லாம் உருவாக முடியுமோ அப்படிப்பட்டவராக உருவாவதுதான் வாழ்வில் உங்களது மாபெரும் இலக்காக இருக்க வேண்டும்.

கற்பதற்கும், வளர்ச்சியடைவதற்கும், உங்கள் ஆற்றலுக்கு ஏற்ப முழுமையாகச் செயல்படுவதற்குமான உங்கள் திறனுக்கு எல்லையே கிடையாது. இன்று, எழுபது வயது நிரம்பிய மக்கள் பலர், கல்லூரிகளில் புதிய பாடங்களைக் கற்று, புதிய திறன்களை உருவாக்கிக் கொண்டு, வெற்றிகரமாகப் பட்டம் பெறுகின்றனர். கற்றுக் கொள்வதற்கும் நினைவில் வைத்துக் கொள்வதற்குமான உங்கள் திறன் உங்கள் வாழ்நாள் முழுதும் தொடர்வது சாத்தியம்தான், ஆனால் நீங்கள் உங்கள் மூளையை உயிர்த்துடிப்புடனும் சுறுசுறுப்பாகவும் சிறப்பாகச் செயல்படும்படியும் வைத்திருக்க வேண்டும்.

உங்களுடைய சம்பாத்தியத் திறன்தான் உங்களுடைய மிக மதிப்புவாய்ந்த பொருளாதாரச் சொத்து. வேலைச் செய்வதற்கான உங்கள் திறன்தான் உங்கள் வாழ்நாள் நெடுகிலும் பணத்திற்கான

மூலாதாரம். நீங்கள் உங்களுடைய வீட்டையும் காரையும் வங்கியிலுள்ள பணத்தையும் உங்களுக்குச் சொந்தமான அனைத்தையும் இழக்கலாம், ஆனால் சம்பாத்தியத் திறன் உங்களிடம் இருக்கும்வரை, அவற்றை விரைவில் உங்களால் மீண்டும் சம்பாதித்துவிட முடியும்.

உங்களது மிகப் பெரிய முதலீடு

பெரும்பாலான மக்கள் இதை உணர்வதில்லை. அவர்கள் தங்கள் சம்பாத்தியத் திறனை அவ்வளவாகக் கண்டுகொள்வதில்லை. ஆனால் அந்தத் திறனை உருவாக்கிக் கொள்வதற்கு உங்களுக்கு உங்களது ஒட்டுமொத்த வாழ்நாள் முழுவதும் தேவைப்பட்டுள்ளது. உங்களுக்குக் கிடைத்துள்ள ஒவ்வொரு துளிக் கல்வியும் அனுபவமும், உங்களுடைய கலையைக் கற்றுக் கொள்வதிலும் உங்களுடைய திறமைகளை வளர்த்துக் கொள்வதிலும் நீங்கள் முதலீடு செய்துள்ள நேரமும் இந்தச் சொத்தை உருவாக்குவதற்கு உதவியுள்ளன.

உங்களது சம்பாத்தியத் திறன் ஒரு தசையைப் போன்றது. முறையான பயிற்சியின் மூலம் ஒவ்வொரு வருடமும் அதன் வலிமையையும் சக்தியையும் உங்களால் அதிகரித்துக் கொள்ள முடியும். அதேபோல், அதற்கு நேரெதிரானதும் உண்மைதான். உங்களது சம்பாத்தியத் திறனை நீங்கள் உதாசீனப்படுத்தினாலோ அல்லது புறக்கணித்தாலோ, உங்கள் தசைகளைப்போலவே, அதுவும் பலவீனமடைந்துவிடும் அல்லது குறைந்துவிடும். ஏனெனில், தொடர்ந்து முறையாக அதை மேம்படுத்திக் கொள்ள நீங்கள் தவறிவிட்டீர்கள்.

வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், உங்களது சம்பாத்தியத் திறன், தொடர்ந்து மதிப்புக் கூடுகின்ற ஒரு சொத்தாகவோ அல்லது தொடர்ந்து மதிப்புக் குறைகின்ற ஒரு சொத்தாகவோ இருக்கலாம். மதிப்புக் கூடுகின்ற ஒரு சொத்தானது, தொடர்ச்சியான முதலீடு மற்றும் மேம்பாட்டின் விளைவாக ஒவ்வொரு வருடமும் தனது மதிப்பிலும் பணவரவிலும் வளர்ச்சியடைகின்ற ஒன்று. மதிப்புக் குறைகின்ற ஒரு சொத்தானது, காலப்போக்கில் தனது மதிப்பை இழந்து, இறுதியில், மொத்த மதிப்பையும் இழந்து ஒன்றுக்கும் உதவாததாக ஆகிவிடுகின்ற ஒன்று. உங்களது சம்பாத்தியத் திறன் ஒவ்வொரு மாதமும் ஒவ்வொரு வருடமும் கூடுகிறதா அல்லது குறைகிறதா என்பது உங்களுடைய விருப்பத்தேர்வைப் பொறுத்த விஷயம்.

நீங்கள்தான் தலைவர்

உங்களுடைய சொந்தத் 'தனிப்பட்ட சேவை நிறுவனத்தின்' தலைவராக உங்களைப் பாருங்கள். உங்கள் நிறுவனத்தைப் பங்குச் சந்தையில் ஒரு பொது நிறுவனமாக அறிவிக்கப் போவதாகக் கற்பனை செய்யுங்கள். உங்கள் நிறுவனம் தன் மதிப்பிலும் சம்பாத்தியத் திறனிலும் தொடர்ந்து ஒவ்வொரு வருடமும் அதிகரிக்கின்ற ஒன்று என்று நீங்கள் பரிந்துரைப்பீர்களா?

அல்லது கூடுதல் மதிப்பு மற்றும் வருவாயைப் பொறுத்தவரை உங்கள் நிறுவனத்தின் வளர்ச்சி நின்றுவிட்டது என்றும், இதற்கு மேல் அதில் வளர்ச்சி இருக்காது என்றும் நீங்கள் உங்கள் நிறுவனத்தை விவரிப்பீர்களா? உங்களது நிறுவனத்தில் முதலீடு செய்வது ஓர் அற்புதமான முதலீடாக இருக்குமா? இருக்கும் என்றால், அதற்கான காரணம் என்னவாக இருக்கும்?

உங்களை இன்று இந்த இடத்திற்குக் கொண்டு வந்து சேர்த்துள்ள விஷயம், இதற்கு அப்பால் உங்களைக் கூட்டிச் செல்லாது

சிலர் ஒவ்வொரு வருடமும் உண்மையிலேயே தங்கள் மதிப்பை இழந்து கொண்டிருக்கின்றனர். அவர்களது சம்பாத்தியத் திறன் குறைந்து கொண்டிருக்கிறது. ஏனெனில், அவர்கள் தங்களது அறிவையும் திறமையையும் தொடர்ந்து மேம்படுத்துவதில்லை. தங்களிடம் இன்று இருக்கும் அறிவும் திறமையும் விரைவாகக் காலாவதியாவதை அவர்கள் உணர்வதில்லை. புதிய அறிவும் திறமையும் அதனிடத்தைப் பிடித்துக் கொண்டிருக்கின்றன. இப்புதிய அறிவும் திறமையும் உங்களிடம் இல்லாமல் இருந்து, அவை வேறு யாரோ ஒருவரிடம் இருந்தால், உங்களது போட்டியாளர் உங்கள் வாய்ப்பைக் கைப்பற்றிவிடக்கூடிய அபாயத்தில் நீங்கள் இருப்பீர்கள்.

மேல்மட்டத்தில் உள்ள 20 சதவீதத்தினருடன் சேர்ந்து கொள்ளுங்கள்

80/20 விதி வருவாய்க்கும் பொருத்தமாக இருப்பதாக முதலாவது அத்தியாயத்தில் நான் குறிப்பிட்டேன். நமது சமுதாயத்தில் மேல்மட்டத்தில் இருக்கின்ற 20 சதவீத மக்கள், 80 சதவீதச் சொத்துக்களைச் சம்பாதிக்கின்றனர், அவற்றைக் கட்டுப்படுத்துகின்றனர். மேல்மட்டத்தில் இருக்கின்ற 1 சதவீத

அமெரிக்கர்கள் 33 சதவீதச் சொத்துக்களைக் கட்டுப்படுத்துவதாக ஃபோர்ப்ஸ், ஃபார்ச்சூன், பிசினஸ் வீக், வால்ஸ்டிரீட் ஜர்னல் ஆகிய பத்திரிகைகளும் அமெரிக்க வருவாய்த் துறையும் தெரிவிக்கின்றன.

அமெரிக்காவில் உள்ள பெரும்பாலான லட்சாதிபதிகளும் கோடீஸ்வரர்களும் பெரும் கோடீஸ்வரர்களும் முதல் தலைமுறையைச் சேர்ந்தவர்கள் என்பது வருவாய் ஏற்றத்தாழ்வைப் பற்றிய மிக சுவாரசியமான கண்டுபிடிப்பாகும். அவர்கள் வெகு சொற்பப் பணத்தைக் கொண்டு அல்லது கையில் சல்லிக்காசுகூட இல்லாமல் தங்கள் வாழ்க்கையைத் துவக்கி, தாங்கள் சம்பாதித்தக் கோடிகள் அனைத்தையும் தாங்கள் ஒருவராகவே சம்பாதித்துள்ளனர்.

அமெரிக்காவில், மக்கள், குறைந்த வருவாய் நிலைகளிலிருந்து உயர்ந்த நிலைகளுக்கு முன்னேறிச் செல்வது மிக அதிக அளவில் நடைபெற்றுக் கொண்டிருக்கிறது. இன்று மேல்மட்ட 20 சதவீதத்தில் இருப்பவர்கள் கீழ்மட்ட 20 சதவீதத்தில் இருந்து துவக்கியவர்கள்தான். அக்கணத்திலிருந்து, அவர்கள் தங்களது நேரத்தையும் தங்கள் வாழ்க்கையையும் கொண்டு ஏதோ வித்தியாசமான ஒன்றைச் செய்யத் துவங்கினர். அதன் விளைவாக, அவர்கள் மிகச் சிறந்த பொருளாதார வெற்றியைத் தங்களுக்குச் சொந்தமாக்கிக் கொண்டனர்.

உங்களுடைய ஆற்றலுக்கு எல்லையே இல்லை

அமெரிக்காவில், பணவீக்க விகிதம் மற்றும் வாழ்க்கைச் செலவைப் போலவே, சராசரி வருமானமும் ஆண்டொன்றுக்கு சுமார் மூன்று சதவீதம் அதிகரிக்கிறது. வருடத்திற்கு மூன்று சதவீத வருமான அதிகரிப்பைப் பெற்றிருக்கும் மக்கள் அரிதாகவே முன்னேறுகின்றனர். அவர்களிடம் ஒரு வேலை இருக்கிறது, ஆனால் வாழ்க்கையை ஓட்டுவதற்கு மட்டுமே அது போதுமானதாக இருக்கிறது.

ஆனால் உண்மை என்னவென்றால், யாரும் உங்களைவிடச் சிறந்தவரும் அல்ல, யாரும் உங்களை விட அதிக சாமர்த்தியமானவரும் அல்ல. இன்று யாரேனும் உங்களைவிடச் சிறப்பாகச் செயல்பட்டுக் கொண்டிருந்தால், அது, காரண-காரிய விதி எவ்வாறு செயல்படுகிறது என்பதை அவர் கற்றுக் கொண்டிருக்கிறார் என்பதற்கும், மற்ற வெற்றியாளர்கள் செய்துள்ள விஷயங்களை அவர் செய்யத் துவங்கியிருக்கிறார் என்பதற்குமான ஆதாரம்தான்.

தனிப்பட்டச் சிறப்பை அடைவது என்பது நீங்கள் மேற்கொள்ளுகின்ற அல்லது மேற்கொள்ளத் தவறுகின்ற ஒரு தீர்மானம். நீங்கள்

தேர்ந்தெடுத்துள்ள ஒரு துறையில் சிறப்படைவதற்கான அர்ப்பணிப்பு உங்களிடம் இல்லாதபோது, உங்களுடைய செயற்திறன் சராசரி நிலைக்கு வந்துவிடும், அல்லது அதைவிடக் கீழே போய்விடும். யாரும் தற்செயலாகவோ அல்லது தினமும் வேலைக்குச் செல்வதன் மூலமாகவோ சிறப்பான நிலையை அடைவதில்லை. சிறப்புறுவதற்கு ஒரு திட்டவட்டமான தீர்மானமும் வாழ்நாள் முழுவதற்குமான ஓர் அர்ப்பணிப்பும் தேவை.

இருபத்தியோராம் நூற்றாண்டுக்கான திறவுகோல்கள்

அறிவும் திறமையும்தான் இருபத்தியோராம் நூற்றாண்டுக்கான திறவுகோல்களாகும். உங்களால் முடிந்த சிறந்த நபராக ஆவதற்கும், நீங்கள் தேர்ந்தெடுத்துள்ள துறையில் சிகரத்தை அடைவதற்கும், உங்கள் வாழ்நாள் நெடுகிலும் சுயஒழுங்கை நீங்கள் கடைபிடித்தாக வேண்டும். சிறந்த அறிவுத்திறன் என்பது சிறந்த உடற்திறனைப் போன்றது. இவை இரண்டையும் அடைவதற்கு, உங்கள் வாழ்நாள் முழுவதும் நீங்கள் உழைக்க வேண்டும். உங்களால் ஒருபோதும் முயற்சியைக் கைவிட முடியாது. நீங்கள் மேல்மட்ட 20 சதவீதத்திருடன் சேர்வதற்கும், தொடர்ந்து அங்கு நீடிப்பதற்கும், நீங்கள் ஒவ்வொரு நாளும், ஒவ்வொரு வாரமும், ஒவ்வொரு மாதமும், உங்கள் தொழில்வாழ்க்கை நெடுகிலும் தொடர்ந்து கற்றுக் கொண்டும் வளர்ச்சி பெற்றுக் கொண்டும் இருக்க வேண்டும். நீங்கள் அதிகமாகச் சம்பாதிக்க விரும்பினால், அதிகமாகக் கற்றுக் கொள்ள வேண்டும்.

"நம்மில் சிலர் செல்வந்தர்களாக ஆகியிருப்பது, மற்றவர்களால் அதைச் சாதிக்க முடியும் என்பதற்கான ஆதாரமாகும்," என்று ஆபிரகாம் லிங்கன் ஒருமுறை கூறினார்.

மற்றவர்கள் செய்துள்ளதை உங்களாலும் செய்ய முடியும். ஆனால், அது எப்படி என்பதை நீங்கள் கற்றுக் கொள்ள வேண்டும். மேல்நிலையில் உள்ள ஒவ்வொருவரும் முன்பு ஒருமுறை கீழ்நிலையில் இருந்தவர்கள்தான். சராசரியான அல்லது ஏழைக் குடும்பங்களில் இருந்து வருகின்ற பலரும், சராசரியான சூழல்களில் வளரும் பலரும், தங்கள் துறைகளில் மிகப் பிரபலமானவர்களாக ஆகியுள்ளனர். ஆயிரக்கணக்கான மக்கள் செய்துள்ளதை உங்களாலும் செய்ய முடியும். தத்துவவியலாளரான பெர்ட்ரன்ட் ரஸ்ஸல், "ஒரு விஷயத்தைச் செய்ய முடியும் என்பதற்கான மிகச் சிறந்த ஆதாரம், அதை ஏற்கனவே யாரோ

ஒருவர் செய்திருக்கிறார்கள் என்பதுதான்," என்று கூறியுள்ளார்.

சாதாரண நிலையிலிருந்து அசாதாரண நிலையை அடைதல்

உங்கள் அளவுக்கு அறிவுத்திறனோ அல்லது திறமையோ இல்லாதவர்கள் தங்கள் வாழ்க்கையில் குறிப்பிடத்தக்க விஷயங்களைச் செய்வதை நீங்கள் அடிக்கடிப் பார்த்திருப்பீர்கள். உங்களை விடக் குறைவான புத்திசாலித்தனத்தைக் கொண்ட ஒருவர் உங்களைவிடச் சிறப்பாக செயல்படுவதைக் காண்பதைவிட உங்களை அதிகமாகக் கோபப்படுத்தக்கூடிய விஷயம் வேறு எதுவாகவும் இருக்க முடியாது. இது எப்படிச் சாத்தியம்?

விடை மிகவும் எளிது; தனிப்பட்ட வளர்ச்சியும் தொழில்முறைரீதியான வளர்ச்சியும்தான் வெற்றிக்கான திறவுகோல் என்பதை அவர்கள் தங்கள் வாழ்வில் ஒரு குறிப்பிட்ட சமயத்தில் உணர்ந்தனர். வாழ்நாள் முழுவதும் கற்பதற்கு அவர்கள் தங்களை அர்ப்பணித்துக் கொண்டனர்.

கிட்டத்தட்ட ஒவ்வொரு முக்கியமான திறமையும் நாம் கற்றுக் கொள்ளக்கூடிய ஒன்றுதான் என்பது நல்ல செய்தி. தொழில் தொடர்பான ஒவ்வொரு திறமையும் கற்றுக் கொள்ளப்படக் கூடியதுதான். ஒரு தொழிலின் எந்தவொரு பகுதியிலும் திறமை படைத்தவராக இருக்கின்ற ஒவ்வொருவரும் ஏதோ ஒரு நேரத்தில் அப்பகுதியில் அறிவும் அனுபவமும் அற்றவர்களாக இருந்தவர்கள்தான். ஒவ்வொரு விற்பனைத் திறமையும் கற்றுக் கொள்ளப்படக் கூடியதுதான். மிகச் சிறந்த விற்பனையாளர்களாக இருக்கும் ஒவ்வொருவரும் துவக்கத்தில் ஒரு சாதாரணமான விற்பனையாளராக இருந்தவர்கள்தான், ஒரே ஒரு விற்பனையைக் கூட முடிக்க முடியாமல் போனவர்கள்தான். பணம் சம்பாதிப்பதற்கான அனைத்துத் திறமைகளும்கூடக் கற்றுக் கொள்ளப்படக்கூடியவைதான். கிட்டத்தட்ட ஒவ்வொரு செல்வந்தரும் முன்பு ஒருமுறை ஏழையாக இருந்தவர்தான். உங்களுக்கென்று நீங்கள் நிர்ணயித்துக் கொள்ளும் எந்தவோர் இலக்கையும் அடைவதற்கு நீங்கள் கற்றுக் கொள்ள வேண்டிய எதையும் உங்களால் கற்றுக் கொள்ள முடியும்.

ஒரு தீர்மானத்தை மேற்கொள்ளுங்கள்

மிக அதிகத் தகுதி வாய்ந்த, மிகவும் மதிக்கப்படுகின்ற, உங்கள் துறையில் மிக அதிக ஊதியம் பெறுகின்ற ஒருவராக ஆவதை நோக்கி

நீங்கள் முன்னேறுவதற்கும் உயர்ந்த நிலையை அடைவதற்குமான துவக்கப் புள்ளி மிகவும் எளிமையானது: நீங்கள் ஒரு தீர்மானத்தை மேற்கொள்ள வேண்டும், அவ்வளவுதான்!

உங்கள் வாழ்வில் ஏற்படும் ஒவ்வொரு முக்கியமான மாற்றமும், உங்கள் மனம் ஒரு புதிய யோசனையை எதிர்கொள்ளும்போது, அது குறித்து ஏதேனும் வித்தியாசமாகச் செய்வதற்கு நீங்கள் தீர்மானம் மேற்கொள்ளும்போது நிகழ்வதாகக் கூறப்படுகிறது. உங்கள் பள்ளிப் படிப்பைப் பூர்த்தி செய்வது, உங்கள் திறமைகளை மேம்படுத்திக் கொள்வது, அல்லது ஒரு நல்ல கல்லூரியில் சேர்ந்து பயில்வது என்று நீங்கள் ஒரு தீர்மானம் எடுக்கக்கூடும். ஒரு புதிய வியாபாரத்தைத் துவக்குவது, ஒரு குறிப்பிட்ட வேலையில் சேருவது அல்லது ஒரு குறிப்பிட்டத் தொழிலைத் துவக்குவது, உங்கள் பணத்தை ஒரு குறிப்பிட்ட வழியில் முதலீடு செய்வது போன்ற தீர்மானங்களை நீங்கள் எடுக்கக்கூடும். குறிப்பாக, உங்கள் துறையில் மிகச் சிறந்தவராக இருப்பதென்று நீங்கள் தீர்மானிக்கக்கூடும்.

தாங்கள் மகிழ்ச்சியாகவும் ஆரோக்கியமாகவும் ஒல்லியாகவும் செல்வந்தராகவும் இருக்க விரும்புவதாகப் பலர் கூறுகின்றனர். ஆனால், வெறுமனே ஆசைப்படுவதும் நம்புவதும் மட்டும் போதாது. நீங்கள் உங்களுக்கென்று நிர்ணயித்துள்ள இலக்குகளை அடைவதற்கு, தேவையான விலையைக் கொடுக்கப் போவதாகவும், தேவையான முயற்சிகளை மேற்கொள்ளப் போவதாகவும் நீங்கள் ஓர் உறுதியான, தெளிவான தீர்மானத்தை மேற்கொள்ளுங்கள். நீங்கள் அந்தத் தீர்மானத்தை மேற்கொண்டுதான் ஆக வேண்டும். அதிலிருந்து ஒருபோதும் பின்வாங்கப் போவதில்லை என்று உறுதியெடுத்துக் கொள்ளுங்கள். அக்கணத்திலிருந்து, மேல்மட்ட 20 சதவீதத்தை அல்லது அதற்கு அப்பால் அடையும்வரை, உங்கள்மீதும் உங்கள் வேலையின்மீதும் தொடர்ந்து கவனம் செலுத்தப் போவதாக உறுதி பூணுங்கள்.

தலைவர்களைப் பின்பற்றுங்கள்

உங்கள் துறையில் மிகச் சிறந்த ஒருவராக ஆவதென்று நீங்கள் தீர்மானிக்கும்போது, உங்களைச் சுற்றிப் பார்த்து, யார் ஏற்கனவே உச்சத்தை அடைந்திருக்கிறார்கள் என்று கண்டறியுங்கள்.

- அவர்கள் அனைவருக்கு இடையேயும் உள்ள பொதுவான பண்புநலன்கள் எவை?

- அவர்கள் தங்கள் நாட்களை எவ்வாறு திட்டமிடுகின்றனர், எவ்வாறு ஒழுங்கமைக்கின்றனர்?
- அவர்கள் எவ்வாறு உடையணிகின்றனர்?
- அவர்கள் எவ்வாறு நடக்கின்றனர், எவ்வாறு பேசுகின்றனர், மற்றவர்களிடம் எவ்வாறு நடந்து கொள்கின்றனர்?
- அவர்கள் எந்தெந்தப் புத்தகங்களைப் படிக்கின்றனர்?
- அவர்கள் தங்களது ஓய்வு நேரத்தை எவ்வாறு செலவிடுகின்றனர்?
- அவர்கள் யாருடன் தொடர்பு வைத்துக் கொள்கின்றனர்?
- அவர்கள் எந்தெந்தப் பயிற்சித் திட்டங்களில் சேர்ந்து கற்றுக் கொண்டுள்ளனர்?
- அவர்கள் தங்கள் கார்களில் எந்த ஆடியோ பயிற்சித் திட்டங்களைச் செவிமடுக்கின்றனர்?

வெற்றிகரமான மக்கள் செய்து கொண்டிருக்கின்ற, நீங்கள் செய்ய வேண்டிய விஷயங்கள் எவை என்பதைக் கண்டுபிடிப்பதற்கு நீங்கள் கேட்க வேண்டிய ஒருசில கேள்விகள் இவை. உங்களால் பார்க்க முடியாத ஓர் இலக்கை உங்களால் குறி வைத்துத் தாக்க முடியாது.

சரியான முன்மாதிரிகளைத் தேர்ந்தெடுப்பது உங்களது எதிர்காலத்தின்மீது ஓர் அளப்பரிய தாக்கத்தை ஏற்படுத்தக்கூடும். நீங்கள் யாரை உங்கள் முன்மாதிரியாகத் தேர்ந்தெடுக்கிறீர்களோ, அந்தத் தேர்ந்தெடுப்பு, வாழ்வில் உங்கள் வெற்றி மற்றும் சாதனையின் 95 சதவீதத்தைத் தீர்மானிக்கிறது என்று ஹார்வர்டு பல்கலைக்கழகப் பேராசிரியரும் 'த அச்சீவிங் சொஸைட்டி' என்ற நூலின் ஆசிரியருமான டாக்டர் டேவிட் மேக்லெல்லன்ட் கூறியுள்ளார். நீங்கள் யாருடன் உங்களை அடையாளம் காண்கிறீர்களோ, பெரும்பான்மை நேரம் யாருடன் தொடர்பு வைத்திருக்கிறீர்களோ, அவர்களுடைய மனப்போக்குகளையும், உடையணியும் பாணிகளையும், அபிப்பிராயங்களையும், வாழ்க்கைமுறைகளையும் சுவீகரித்துக் கொள்வதுதான் உங்களுடைய இயல்பான போக்காக இருக்கும்.

கழுகுகளுடன் சேர்ந்து பறந்து செல்லுங்கள்

சில வருடங்களுக்கு முன்பு, என்னுடைய பயிலரங்கு ஒன்றில் கலந்து கொண்ட பாப் பார்ட்டன் தன் கதையை என்னிடம் கூறினார். முப்பத்தியிரண்டு விற்பனையாளர்களைக் கொண்ட ஒரு நிறுவனத்தில் அவர் தனது இருபதுகளில் தன் தொழில்வாழ்க்கையைத் துவக்கியிருந்தார். அதுதான் அவரது உண்மையான முதல் வேலை.

அவர் கீழ்நிலையிலிருந்து துவங்கிக் கொண்டிருந்தார். 'இனம் இனத்தோடு சேரும்' என்பதற்கேற்ப, வேலைக்கு அவர் புதிதாக இருந்ததால், மற்ற இளநிலை விற்பனையாளர்களுடன் அவர் தனது நேரத்தைச் செலவிட்டார்.

ஓரிரு மாதங்களுக்குப் பிறகு, தனது நிறுவனத்தில் மேல்மட்டத்தில் இருந்த மிகச் சிறந்த விற்பனையாளர்கள் தங்களுக்குள் மட்டும் ஒருவருடன் ஒருவர் கூடிப் பழகியதை அவர் கவனித்தார். இளநிலை விற்பனையாளர்களுடன் அவர்கள் சுற்றித் திரியவில்லை. அதோடு, அவர்கள் தங்கள் நேரத்தையும் வித்தியாசமாகச் செலவிட்டனர். பாப் காலையில் தன் அலுவலகத்திற்குச் சென்றபோது, மேல்மட்டத்தில் இருந்த விற்பனையாளர்கள் ஏற்கனவே அங்கு வந்து, தங்கள் நாளைத் திட்டமிட்டு, அழைப்பு விடுக்கப்பட வேண்டியவர்களுக்கு அழைப்புகள் விடுத்து, அவர்களைச் சந்திப்பதற்கு அவர்களிடம் முன்னனுமதி பெற்றுக் கொண்டிருந்தனர். அதே சமயத்தில், இளநிலை விற்பனையாளர்கள், வேலைக்குத் தாமதமாக வந்ததோடு, நிதானமாகக் காபி குடித்துவிட்டு, செய்தித்தாள்களைப் படித்துவிட்டு, தொலைபேசி அழைப்புகள் விடுக்காததற்குச் சாக்குப்போக்குகளைக் கொடுத்துக் கொண்டிருந்ததையும் பாப் கவனித்தார்.

சிறந்தவர்களிடம் இருந்து கற்றுக் கொள்ளுங்கள்

தனது அலுவலகத்தில் மேல்மட்டத்தில் இருந்த விற்பனையாளர்களைத் தனது முன்மாதிரிகளாக ஆக்கிக் கொள்ளப் போவதாக பாப் தீர்மானித்தார். அவர்கள் உடையணிந்த விதத்தையும், அவர்கள் தோற்றமளித்த விதத்தையும் அவர் பார்த்துவிட்டு, தானும் அவர்களைப் போலவே உடையணிவது, தோற்றமளிப்பது என்று அவர் உறுதி பூண்டார். ஒவ்வொரு நாள் காலையிலும் அவர் தனது கண்ணாடியின் முன்னால் நின்று, "என் அலுவலகத்தில் உள்ள மேல்மட்ட விற்பனையாளர்களில் ஒருவரைப்போல் நான் தோற்றமளிக்கிறேனா?" என்று தன்னைத் தானே கேட்டுக் கொண்டார்.

"இல்லை" என்பது அதற்கான விடையாக வந்தால், அவர் மீண்டும் தன் உடைகளை மாற்றிக் கொள்வார். தான் அந்த மேல்மட்ட விற்பனையாளர்களைப்போல் தோற்றமளிப்பதாக அவருக்குத் தோன்றும்வரை அவர் தன் உடைகளை மாற்றிக் கொண்டே இருப்பார். காலை எட்டரை மணிக்கு முன்பாகவே அவர் தனது அலுவலகத்திற்கு வந்து, தனது நாளை ஒழுங்கமைத்து, வாடிக்கையாளர்களுக்குத் தொலைபேசி அழைப்புகளை விடுப்பதற்கு அவர் தயாரானார்.

அவர் ஒருநாள், மேல்மட்ட விற்பனையாளர்களில் ஒருவரிடம், தனக்கு உதவக்கூடிய, விற்பனை தொடர்பான ஓர் ஆடியோ பயிற்சித் திட்டத்தையோ அல்லது ஒரு புத்தகத்தையோ தனக்குப் பரிந்துரைக்க முடியுமா என்று கேட்டார். மற்றவர்கள் மேம்பட உதவுவதற்கு மக்கள் எப்போதுமே தயாராக இருக்கிறார்கள். அந்த விற்பனையாளரின் பரிந்துரையைப் பெற்ற பாப், உடனடியாக ஒரு கடைக்குச் சென்று அந்தப் புத்தகத்தையும் ஆடியோ பயிற்சித் திட்டத்தையும் வாங்கினார். அவர் அப்புத்தகத்தைப் படித்துவிட்டு, பயிற்சித் திட்டத்தைக் கேட்டுவிட்டு, மீண்டும் அந்த விற்பனையாளரிடம் சென்று பேசினார். படிப்பதற்கும் கேட்பதற்கும் இன்னும் சிலவற்றை அந்த விற்பனையாளர் இவருக்குப் பரிந்துரைத்தார். பாப் இவை அனைத்தையும் பின்பற்றினார்.

மேல்மட்ட மக்கள் செய்வதைச் செய்யுங்கள்

தனது நாளை அவர் எவ்வாறு திட்டமிட்டார் என்று இன்னொரு விற்பனையாளரிடம் பாப் கேட்டார். அவரது நேர நிர்வாக அமைப்புமுறையையும் தனக்குக் காட்டுமாறு அவரிடம் கேட்டார். இவ்வாறு, மேல்மட்ட விற்பனையாளர்கள் செய்ததுபோலவே பாப் தனது நாளை ஒழுங்கமைக்கத் துவங்கினார். இந்த மேல்மட்ட விற்பனையாளர்களைத் தனது முன்மாதிரிகளாக வரித்துக் கொண்டு, அவர்கள் செய்தவற்றை அப்படியே பின்பற்ற அவர் முயற்சித்ததன் மூலம், அதிகமான வாடிக்கையாளர்களிடம் அவருக்கு முன்னனுமதிகள் கிடைத்தன, வாடிக்கையாளர்களாக ஆவதற்குச் சாத்தியமாக இருந்தவர்களை அதிக எண்ணிக்கையில் அவரால் சந்திக்க முடிந்தது, அதிகமாக விற்க முடிந்தது. ஆறு மாதங்களுக்குள், அவரும், தனது நிறுவனத்தின் மேல்மட்ட விற்பனையாளர்களில் ஒருவராக ஆனார்.

அதன் பிறகு, மேல்மட்ட விற்பனையாளர்கள், தங்களுடன் காபி குடிக்க வருமாறும் உணவருந்த வருமாறும் அவருக்கு அழைப்பு விடுக்கத் துவங்கினர். இள்நிலை விற்பனையாளர்களுட்ன் இருப்பதற்குப் பதிலாக, பாப், மேல்மட்ட விற்பனையாளர்களில் ஒருவராக ஆனார். மறு வருடம், அவர் ஒரு தேசிய விற்பனைக் கருத்தரங்கில் கலந்து கொண்டார். அமெரிக்காவின் மிகச் சிறந்த விற்பனையாளர்கள் பலரை அவர் அங்கு சந்தித்தார். பாப் அவர்களிடம் தானாக வலியச் சென்று அறிவுரை கேட்டார்: அவர்கள் எந்தப் புத்தகங்களைப் பரிந்துரைத்தனர்? எந்த ஆடியோ பயிற்சித் திட்டங்களைப் பரிந்துரைத்தனர்? எந்தப் பயிலரங்குகளில் அவர்கள் கலந்து கொண்டனர்? தாங்கள் சிறந்த விற்பனையாளர்களாக ஆவதற்கு

அவர்களுக்கு எந்த உத்திகள் உதவின?

உங்களுக்குக் கிடைக்கும் அறிவுரையைப் பின்பற்றுங்கள்

வெகுசிலர் மட்டுமே செய்யும் ஒரு காரியத்தை பாப் செய்தார்: தனக்குக் கிடைத்த அறிவுரையை அவர் பின்பற்றினார். அந்த அறிவுரையின்மீது அவர் உடனடியாக நடவடிக்கை எடுத்தார். பிறகு, அந்த அறிவுரையைத் தனக்குக் கொடுத்தவர்களிடம் சென்று தனக்குக் கிடைத்தப் பலன்களைப் பற்றி எடுத்துரைத்தார்.

நான்கு வருடங்களுக்குள், அமெரிக்காவின் மிகச் சிறந்த விற்பனையாளர்களில் ஒருவராக அவர் ஆனார். தனது நிறுவனங்களின் மற்றக் கிளைகளிலும், பிற நிறுவனங்களின் கிளைகளிலும் இருந்தவர்கள் அவருடைய நண்பர்களாகவும் கூட்டாளிகளாகவும் ஆனார்கள். அவரது வருமானம் பல மடங்கு அதிகரித்தது. அவர் அழகான ஆடைகளை அணிந்தார், ஒரு புதிய காரில் வலம் வந்தார், ஓர் அழகிய வீட்டில் வாழ்ந்தார், அற்புதமான ஒரு மனைவியைப் பெற்றார். மேல்மட்ட விற்பனையாளர்களிடம் பேசி அவர்களுடைய அறிவுரையைக் கேட்டுப் பின்பற்றியதால்தான் தனக்கு இவையெல்லாம் நிகழ்ந்ததாக அவர் குறிப்பிட்டார்.

ஆனால் இந்த விசித்திரமான விஷயத்தை நினைவில் இருத்துங்கள்: வருடா வருடம் விற்பனைக்கான விருதுகளைப் பெற்றுக் கொண்டிருந்த, விற்பனையில் மேல்மட்டத்தில் இருந்த மக்கள் பாபிடம் மீண்டும் மீண்டும் ஒரு விஷயத்தைக் கூறினர். தங்களிடம் வந்து தங்களது அறிவுரையைக் கேட்ட முதல் நபர் அவர்தான் என்றும், வேறு எவரொருவரும் தங்களிடம் வந்து, தாங்கள் வெற்றிகரமாகத் திகழ்ந்து கொண்டிருந்ததற்கான காரணத்தைத் தங்களிடம் ஒருபோதும் கேட்டதில்லை என்றும் அவர்கள் தெரிவித்தனர்.

விடைகள் அனைத்தும் கண்டுபிடிக்கப்பட்டுவிட்டன

ஒரு மாபெரும் கண்டுபிடிப்பு இது: அனைத்து விடைகளும் கண்டுபிடிக்கப்பட்டுவிட்டன. வெற்றிக்கான அனைத்து வழிகளும் கண்டுபிடிக்கப்பட்டுவிட்டன. உங்கள் துறையில் மேலும் மேலும் உயர்ந்து உச்சத்தை அடைவதற்கு நீங்கள் கற்றுக் கொள்ள வேண்டிய அனைத்து விஷயங்களும் ஏற்கனவே ஆயிரக்கணக்கான மக்களால்

கற்றுக் கொள்ளப்பட்டுள்ளன. அவர்களிடம் நீங்கள் அறிவுரை கேட்டால், அவர்கள் அதை உங்களுக்குக் கொடுப்பார்கள். மற்றவர்கள் வெற்றிகரமானவர்களாக ஆவதற்கு உதவுவதற்காக, வெற்றிகரமான மக்கள், தாங்கள் விடுக்க வேண்டிய தொலைபேசி அழைப்புகளைத் தள்ளிப் போடுவர், தங்களது பிற சந்திப்புகளை ரத்து செய்வர், தங்கள் வேலையை ஒதுக்கி வைப்பர். ஆனால் நீங்கள் அவர்களிடம் கேட்க வேண்டும், பிறகு அவர்கள் கொடுக்கும் அறிவுரையைப் பின்பற்றி நடக்க வேண்டும்.

உங்களால் அவர்களிடம் நேரடியாகக் கேட்க முடியவில்லை என்றால், அவர்கள் எழுதிய புத்தகங்களைப் படியுங்கள், அவர்களது சொற்பொழிவுகளைக் கேளுங்கள், அவர்களுடைய பயிலரங்குகளில் கலந்து கொள்ளுங்கள். வெற்றிகரமான மக்கள் உருவாக்கியுள்ள ஆடியோ பயிற்சித் திட்டங்களைக் கேளுங்கள். அறிவுரை கேட்டு அவர்களுக்கு மின்னஞ்சல் அனுப்புங்கள். சிறந்தவர்களிடமிருந்து கற்றுக் கொள்ளுங்கள்.

உயர்ந்த வருமானத்தை ஓர் இலக்காக நிர்ணயித்துக் கொள்ளுங்கள்

உங்கள் துறையில் சிறப்பாகப் பணம் சம்பாதிக்கின்ற மேல்மட்ட 20 சதவீத மக்களுள் நீங்களும் ஒருவராக இருக்க வேண்டும் என்பது உங்கள் இலக்காக இருந்தால், மேல்மட்ட 20 சதவீத மக்கள் இன்று என்ன சம்பாதித்துக் கொண்டிருக்கிறார்கள் என்பதைக் கண்டுபிடிக்க வேண்டியதுதான் முதலில் நீங்கள் செய்ய வேண்டிய விஷயம். இந்தத் தகவல் உங்களுக்குக் கிடைக்கும். பிறரிடம் கேட்டுப் பாருங்கள். தொழிற்துறைப் புள்ளிவிபரங்களைப் படியுங்கள். இணையத்தளத்தில் கூகிளில் தேடிப் பாருங்கள். நீங்கள் தேடினால் இத்தகவல் நிச்சயமாக உங்களுக்குக் கிடைக்கும்.

எவ்வளவு வருமானத்தை நீங்கள் குறி வைக்கிறீர்கள் என்பதை நீங்கள் தெரிந்து கொள்ளும்போது, அதை உங்களுடைய இலக்காக எழுதிக் கொள்ளுங்கள். இந்த வருமான நிலையை அடைவதற்கு ஒரு திட்டத்தை உருவாக்குங்கள். பிறகு அத்திட்டத்தின்மீது ஒவ்வொரு நாளும் நடவடிக்கை எடுங்கள். உங்கள் இலக்கை அடையும்வரை ஒருபோதும் உங்கள் முயற்சியை நிறுத்தாதீர்கள்.

வியாபாரத்திலும் விற்பனையிலும் உயர்ந்த அளவு வருமானத்தைப் பெறுவதற்கான ரகசியம் மிகவும் எளிய ஒன்று: ஒரு காரை நெம்புகோல்

கொடுத்து நிறுத்தி வைப்பதுபோல், சிறிது சிறிதாக மேம்படுங்கள். ஒவ்வொரு முறை நீங்கள் ஒரு புதிய திறமையைக் கற்றுக் கொண்டு அதைப் பயிற்சி செய்யும்போது, உங்களுடைய சம்பாத்தியத் திறனை நீங்கள் சிறிதளவு உயர்த்துகிறீர்கள். உங்களது சம்பாத்தியத் திறனை நீங்கள் அதிகரித்துக் கொண்டே இருக்கும்வரை, நீங்கள் மேலும் மேலும் அதிக உயரத்திற்குச் சென்று கொண்டே இருப்பீர்கள். அதிலிருந்து நீங்கள் ஒருபோதும் சரிய மாட்டீர்கள்.

உங்கள்மீது முதலிடு செய்வதற்கு 3 சதவீதச் சூத்திரத்தைப் பயன்படுத்துங்கள்

வாழ்நாள் நெடுகிலுமான வெற்றிக்கான உத்தரவாதத்தைப் பெறுவதற்கு, உங்களது வருமானத்தில் 3 சதவீதத்தை மீண்டும் உங்கள்மீது முதலீடு செய்வதென்று இன்றே ஒரு தீர்மானம் எடுங்கள். வாழ்நாள் நெடுகிலுமான கற்றலுக்கான ஒரு மாயாஜால எண் இது. ஒவ்வொரு துறையிலும் உள்ள மிகவும் லாபகரமான 20 சதவீத நிறுவனங்கள் தங்கள் நிறுவன ஊழியர்களுக்குப் பயிற்சி அளிப்பதற்கும் அவர்களின் வளர்ச்சிக்கும் தங்கள் வருமானத்தில் 3 சதவீதத்தை முதலீடு செய்வதாக உலகின் மிகப் பெரிய பயிற்சி நிறுவனமான 'அமெரிக்கன் சொஸைட்டி ஃபார் டிரெய்னிங் அன்ட் டெவலப்மென்ட்' கூறுகிறது. தொடர்ந்து மதிப்புக் கூடுகின்ற ஒரு சொத்தாக உங்களை ஆக்கிக் கொள்வதற்கும், உங்களுடைய சம்பாத்தியத் திறனைத் தொடர்ந்து அதிகரிப்பதற்கும் உங்களுடைய வருமானத்தில் 3 சதவீதத்தை மீண்டும் உங்கள்மீது முதலீடு செய்வதென்று இன்றே ஒரு தீர்மானம் எடுங்கள்.

உங்களது ஆண்டு வருமானம் 50,000 டாலர்களாக இருக்க வேண்டும் என்பது உங்கள் இலக்காக இருந்தால், அதில் 3 சதவீதத்தை, அதாவது, 1,500 டாலர்களை ஒவ்வொரு வருடமும் உங்கள் அறிவையும் திறமையையும் மேம்படுத்துவதற்கு உங்கள்மீது முதலீடு செய்யுங்கள். உங்களது ஆண்டு வருமானம் 1,00,000 டாலர்களாக இருக்க வேண்டும் என்பது உங்கள் இலக்காக இருந்தால், அந்த வருமானத்தை அடைவதை உறுதி செய்வதற்கு 3,000 டாலர்களை ஒவ்வொரு வருடமும் உங்கள்மீது முதலீடு செய்வதென்று உறுதியெடுத்துக் கொள்ளுங்கள்.

வெகுமதி அசாதாரணமானதாக இருக்கும்

ஓரிரு வருடங்களுக்கு முன்பு டெட்ராய்ட் நகரில் நான் ஒரு பயிலரங்கை நடத்திக் கொண்டிருந்தேன். சுமார் முப்பது வயது நிரம்பிய ஓர் இளைஞர், இடைவேளையின்போது என்னிடம் வந்தார். பத்து

வருடங்களுக்கு முன்பு முதன்முதலாக என் பயிலரங்கு ஒன்றில் கலந்து கொண்டு, '3 சதவீத விதி' பற்றி நான் பேசியதைத் தான் கேட்டிருந்ததாக அவர் என்னிடம் கூறினார். அந்த நேரத்தில், அவர் தன் கல்லூரிப் படிப்பைப் பாதியிலேயே நிறுத்திவிட்டு, ஒரு பழைய காரை ஓட்டிக் கொண்டு, அலுவலகங்களுக்குச் சென்று விற்பனை செய்யும் ஒரு விற்பனையாளராக வேலை பார்த்து, வருடத்திற்கு 20,000 டாலர்களைச் சம்பாதித்துக் கொண்டிருந்தார்.

பயிலரங்கு முடிந்த உடனேயே அந்த மூன்று சதவீத விதியைத் தான் செயல்படுத்தப் போவதாக அவர் தீர்மானித்தார். தனது 20,000 டாலர்கள் வருமானத்தில் 3 சதவீதம் என்றால், 600 டாலர்களைத் தான் தன்மீது முதலீடு செய்ய வேண்டியிருக்கும் என்று அவர் கணக்கிட்டார். விற்பனை தொடர்பான புத்தகங்களை வாங்கி தினமும் அவர் படிக்கத் துவங்கினார். விற்பனை மற்றும் நேர நிர்வாகம் பற்றிய இரண்டு ஆடியோ பயிற்சித் திட்டங்களில் அவர் முதலீடு செய்தார். ஒரு விற்பனைப் பயிலரங்கில் அவர் கலந்து கொண்டார். 600 டாலர்களை ஒட்டுமொத்தமாகத் தன்மீது முதலீடு செய்து, தேவையானவற்றைக் கற்றுச் சிறந்தார்.

அவ்வருடம் அவரது வருமானம் 20,000 டாலர்களிலிருந்து 30,000 டாலர்களாக அதிகரித்தது. அது 50 சதவீத அதிகரிப்பாகும். தனது வருமானம் அதிகரித்ததற்கு, புத்தகங்களிலிருந்தும் ஆடியோ பயிற்சித் திட்டங்களிலிருந்தும் தான் கற்றுக் கொண்ட விஷயங்கள்தான் காரணம் என்று அவர் கூறினார். அதற்கடுத்த வருடம், அவர் தனது 30,000 டாலர்கள் வருமானத்தில் 3 சதவீதமான 900 டாலர்களை மீண்டும் தன்மீது முதலீடு செய்தார். அவ்வருடம் அவரது வருமானம் 30,000 டாலர்களிலிருந்து 50,000 டாலர்களாக அதிகரித்தது. "எனது வருமானத்தில் 3 சதவீதத்தை மீண்டும் என்மீது முதலீடு செய்வதன் மூலம் என் வருமானம் 50 சதவீதம் அதிகரிக்கிறது என்றால், நான் 5 சதவீதத்தை என்மீது முதலீடு செய்தால் என்ன நிகழும்?" என்று அவர் சிந்திக்கத் துவங்கினார்.

தாண்ட வேண்டிய உயரத்தை அதிகரித்துக் கொண்டே இருங்கள்

அதற்கடுத்த வருடம், அவர் தனது வருமானத்தில் 5 சதவீதத்தை, அதாவது, 2,500 டாலர்களை அவர் தனது பயிற்சித் திட்டங்களில் முதலீடு செய்தார். அதிகமான பயிலரங்குகளில் கலந்து கொண்டார், நாடு முழுவதிலும் பல கருத்தரங்குகளில் கலந்து கொண்டார், அதிகமான

ஆடியோ மற்றும் வீடியோ பயிற்சித் திட்டங்களை வாங்கிப் பயன்படுத்தினார், ஒரு பகுதிநேர ஆலோசனையாளரையும் கூட வேலைக்கு அமர்த்தினார். அவ்வருடம் அவரது வருமானம் இரு மடங்காகி, அவர் ஒரு லட்சம் டாலர்களைச் சம்பாதித்தார்.

அதற்கு பிறகு, அவர் தனது முயற்சியில் முழு மூச்சுடன் இறங்குவது என்று தீர்மானித்தார். ஒவ்வொரு வருடமும் அவர் தன்மீது 10 சதவீதத்தை முதலீடு செய்தார். அவர் இன்றைய நாள் வரை அவ்வாறு தொடர்ந்து செய்து வந்து கொண்டிருந்ததாக என்னிடம் கூறினார்.

"உங்கள் வருமானத்தில் 10 சதவீதத்தை உங்கள்மீது முதலீடு செய்தது உங்கள் வருமானத்தின்மீது எப்படிப்பட்டத் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தியுள்ளது?" என்று நான் அவரிடம் கேட்டேன்.

அவர் புன்னகைத்துக் கொண்டே, "கடந்த வருடம் என் வருமானம் 10 லட்சம் டாலர்களைத் தாண்டியது. ஆனால் இன்றும் ஒவ்வொரு வருடமும் நான் என்மீது 10 சதவீதத்தை முதலீடு செய்கிறேன்," என்று கூறினார்.

"அது ஏராளமான பணமாயிற்றே? அவ்வளவு பணத்தை உங்கள் தனிப்பட்ட வளர்ச்சிக்கு எவ்விதத்தில் நீங்கள் செலவிடுகிறீர்கள்?" என்று நான் கேட்டேன்.

அதற்கு அவர், "அது கடினமானதுதான்! நான் நிர்ணயித்து வைத்துள்ள தொகையை வருடக் கடைசிக்குள் என்மீது நான் முதலீடு செய்து முடிக்க வேண்டும் என்றால், ஜனவரி மாதத்தில் இருந்தே நான் என்மீது செலவு செய்யத் துவங்கியாக வேண்டும். என் தோற்றத்தை மெருகேற்ற ஓர் ஆலோசனையாளர், ஒரு விற்பனை ஆலோசனையாளர், ஒரு சொற்பொழிவு ஆலோசனையாளர் ஆகியோரை எனக்கென்று நான் நியமித்திருக்கிறேன். என் வீட்டில் உள்ள பெரிய நூலகத்தில், விற்பனை மற்றும் தனிமனித வெற்றி தொடர்பாக என்னால் கண்டுபிடிக்க முடிகின்ற அனைத்துப் புத்தகங்களையும் ஆடியோ மற்றும் வீடியோ பயிற்சித் திட்டங்களையும் நான் வாங்கி வைத்திருக்கிறேன். எனது துறை சம்பந்தப்பட்ட, தேசிய அளவிலும் சர்வதேச அளவிலுமான கருத்தரங்குகளில் நான் கலந்து கொள்கிறேன். எனது வருமானம் ஆண்டுதோறும் அதிகரித்துக் கொண்டே இருக்கிறது," என்று பதிலளித்தார்.

உங்கள் துறையில் மிகச் சிறந்தவராக உருவாவதற்கான மூன்று எளிய நடவடிக்கைகள்

உங்கள் துறையில் மிகச் சிறந்தவர்களில் ஒருவராக ஆவதற்கு, வேறு எதுவொன்றைவிடவும் ஒழுங்கும் செயல்பாடும் தேவை. உங்கள் துறையில் மிகச் சிறந்தவராக ஆவதற்கு நீங்கள் பின்பற்ற வேண்டிய மூன்று எளிய விஷயங்கள் இவை:

1. உங்கள் துறை தொடர்பான விஷயங்களை தினமும் அறுபது நிமிடங்கள் படியுங்கள்.
2. உங்கள் துறை தொடர்பான விஷயங்கள் அடங்கிய ஆடியோ பயிற்சித் திட்டங்களை உங்கள் காரில் போட்டுக் கேளுங்கள்.
3. உங்கள் துறை தொடர்பான பயிலரங்குகளில் அடிக்கடிக் கலந்து கொள்ளுங்கள்.

கூட்டு வட்டியின் சக்தியைப்போல், கூட்டுக் கல்வியின் சக்தியும் மிகவும் ஆச்சரியமானது. நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாகக் கற்கிறீர்களோ, அவ்வளவு அதிகமாக உங்களால் கற்றுக் கொள்ள முடியும். நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாகக் கற்கிறீர்களோ, உங்கள் மூளை அவ்வளவு அதிகமாகச் செயல்படும், நீங்கள் அவ்வளவு அதிக சாமர்த்தியமானவராக ஆவீர்கள். உங்கள் நினைவாற்றலும் மனத்தில் பதிய வைக்கும் திறனும் மேம்படும். நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாகக் கற்கிறீர்களோ, ஒரு நேரத்தில் நீங்கள் கற்ற ஏதோ ஒரு விஷயத்திற்கும் இன்னொரு நேரத்தில் நீங்கள் கற்கின்ற வேறு ஏதோ ஒரு விஷயத்திற்கும் இடையே அவ்வளவு அதிகமான தொடர்புகளை நீங்கள் கண்டுபிடிப்பீர்கள்.

கற்பதையும் வளர்வதையும் ஒருபோதும் நிறுத்தாதீர்கள்.

மேதமை அடைதல்

உங்கள் துறையில் மேதமை அடைவதற்கு எவ்வளவு காலம் ஆகும்? எதுவொன்றிலும் மேதமை பெறுவதற்கு சுமார் ஏழு வருடங்கள் அல்லது 10,000 மணிநேரக் கடின உழைப்பு அவசியம் என்று வல்லுனர்கள் கூறுகின்றனர். ஒரு தலைசிறந்த விற்பனையாளராக உருவாவதற்கு ஏழு வருடங்கள் ஆகும். ஒரு வெற்றிகரமான தொழிலதிபராக ஆவதற்கு ஏழு வருடங்கள் ஆகும். ஓர் அற்புதமான கார் மெக்கானிக்காக ஆவதற்கு ஏழு வருடங்கள் ஆகும். ஒரு கைதேர்ந்த மூளை அறுவைச் சிகிச்சை நிபுணராக ஆவதற்கு ஏழு வருடங்கள் ஆகும். எந்தவொரு துறையிலும் உச்சநிலையை அடைவதற்கு ஏழு வருடங்கள் அல்லது 10,000 மணிநேரக் கடின உழைப்பு தேவை. எனவே நீங்கள் இப்போதே துவக்குவது நல்லது. எப்படியிருந்தாலும் நேரம் கரைந்து

கொண்டேதான் இருக்கப் போகிறது.

மேதமை அடைவதற்கான துவக்கப் புள்ளி, சிறப்புறுவதற்கு உங்களை அர்ப்பணித்துக் கொள்வதுதான். தனது துறையில் மேல்மட்ட 20 சதவீதத்தினரில் ஒருவராக ஆக வேண்டும் என்று தீர்மானித்து, அப்படி ஆகாமல் போன ஒருவரை நான் இதுவரை சந்தித்தது இல்லை. அதேபோல, அத்தீர்மானத்தை மேற்கொள்ளாமல் அங்கு சென்றடைந்த எவரொருவரையும் நான் சந்தித்ததில்லை. தீர்மானத்தை மேற்கொண்டு, பிறகு தொடர்ச்சியான, குறிக்கோளுடன்கூடிய, ஒழுங்குடன்கூடிய நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்வது இன்றியமையாதது.

திறமை மட்டுமே போதுமானது அல்ல

பெரும்பாலான மக்கள் தங்கள் வேலையைப் பற்றி முதல் வருடத்தில் கற்றுக் கொண்டு, அதன் பிறகு அதில் மேம்படுவதே இல்லை என்று ஜெஃப்ரி கால்வின், 'டேலன்ட் இஸ் ஓவர்ரேட்டட்' என்ற தனது புத்தகத்தில் கூறியுள்ளதாக நான் முன்பே குறிப்பிட்டிருந்தேன் அல்லவா? அவர்கள் வெறுமனே தங்கள் வேலைகளில் சுகமாகப் பயணிக்கின்றனர். ஆனால் அப்பயணம் எப்போதும் கீழ்நோக்கிய பயணமாகவே இருக்கும்.

பலர் ஒரு குறிப்பிட்ட வேலையில் பல வருடங்களாக வேலை பார்த்தும், சராசரிக்கு மேலாக உயர்வதில்லை. அவர்கள் தங்கள் வேலையைக் காலை எட்டு மணியிலிருந்து மாலை ஐந்து மணிவரை செய்வர், ஆனால் தங்களது திறமைகளை மேம்படுத்திக் கொள்வதற்குத் தங்கள் சுண்டுவிரலைக்கூட அசைக்க மாட்டார்கள். தங்கள் வேலையைப் பற்றி அதிகமான விஷயங்களைக் கற்றுக் கொள்வதற்கு அவர்களது நிறுவனம் ஏதேனும் கூடுதல் பயிற்சி அளித்து, அதற்கு அவர்களுக்கு நேரத்தையும் கொடுத்தால் தவிர, அவர்கள் தாங்களாகவே தங்கள் வேலையைப் பற்றிக் கற்றுக் கொள்வதில் தங்கள் நேரத்தை முதலீடு செய்ய மாட்டார்கள்.

ஒரு சராசரி நபர் ஒரு சராசரி வேலையைத்தான் செய்கிறார். அதன் விளைவாக, அவர் ஒரு சராசரி வருமானத்தையே ஈட்டுகிறார். பிறகு தன் வாழ்நாள் முழுவதும் பணத்தைப் பற்றிக் கவலைப்படுகிறார். ஒரு சராசரி நபருக்கும் ஒரு தலைசிறந்த நபருக்கும் இடையே ஒரு மெல்லிய திரைதான் உள்ளது என்பதை அவர் ஒருபோதும் உணர்வதில்லை. உண்மை என்னவென்றால், "நீங்கள் சிறப்படைந்து கொண்டிருக்கவில்லை என்றால், நீங்கள் மோசமாகிக் கொண்டிருக்கிறீர்கள்." யாரும் ஒரே இடத்தில் நீண்ட காலம்

நிலைத்திருப்பதில்லை.

ஒவ்வொரு நாளும் இரண்டு மணிநேரம் செலவிடுவது உங்களை உச்சத்திற்குக் கூட்டிச் செல்லும்

சராசரி நிலையிலிருந்து மேன்மையான நிலைக்குச் செல்வதற்கு ஒரு நாளைக்கு சுமார் இரண்டு மணிநேரத்தை மட்டுமே நீங்கள் முதலீடு செய்ய வேண்டும் என்று கணக்கிடப்பட்டுள்ளது. வெறுமனே ஒரு நாளைக்கு இரண்டு மணிநேரத்தை முதலீடு செய்வதன் மூலம், வாழ்நாள் முழுவதும் பணத்தைப் பற்றிக் கவலைப்படுவதை விடுத்து, உங்கள் துறையில் மிக உயர்ந்த சம்பளம் பெறும் ஒருவராக உங்களால் உருவாக முடியும்.

மக்கள் உடனடியாக, "ஒவ்வொரு நாளும் கூடுதல் இரண்டு மணிநேரத்திற்கு நான் எங்கே போவேன்?" என்று கேட்கின்றனர்.

அது மிகவும் எளிது: ஒரு காகிதத்தை எடுத்துக் கொண்டு, பின்வரும் எளிய கணக்கு ஒன்றைப் போடுங்கள்.

- ஒரு வாரத்திற்கு எத்தனை மணிநேரங்கள் என்பதைக் கணக்கிடுங்கள்: ஒரு நாளைக்கு 24 மணிநேரம் என்றால் 7 நாட்களுக்கு168 மணிநேரம்.
- 40 மணிநேரத்தை வேலைக்கும் 56 மணிநேரத்தை உறக்கத்திற்கும் அதிலிருந்து கழித்துவிட்டால், 72 மணிநேரம் மிச்சமிருக்கும்.
- வேலைக்குத் தயாராவதற்கும் வேலைக்குச் சென்று வருவதற்கும் தினமும் 3 மணிநேரத்தை அதிலிருந்து கழித்துக் கொண்டால், நீங்கள் உங்களுக்கு விருப்பமானதைச் செய்வதற்கு 51 மணிநேரம் உங்கள் வசம் இருக்கும்.
- அதில் ஒவ்வொரு நாளும் 2 மணிநேரத்தை, அதாவது, வாரத்திற்கு 14 மணிநேரத்தை நீங்கள் உங்களுக்காக முதலீடு செய்தால், இன்னும் 37 மணிநேரம் உங்களுக்கு மிச்சமிருக்கும். அதாவது, சராசரியாக ஒரு நாளைக்கு 5 மணிநேரத்திற்கும் அதிகமாக உங்களுக்கு மிச்சமிருக்கும்.

நீங்கள் செய்ய வேண்டியதெல்லாம், நீங்கள் தேர்ந்தெடுக்கும் விஷயத்தில் சராசரி நிலையிலிருந்து சிறப்பான நிலையை அடைவதற்கு ஒவ்வொரு நாளும் இரண்டு மணிநேரத்தை நீங்கள் செலவிட வேண்டியது மட்டும்தான்.

தொடர்ந்து கற்கும் பழக்கத்தை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள்

தனிநபர் வளர்ச்சி அல்லது தொழில்முறைரீதியான வளர்ச்சி தொடர்பான புத்தகங்களைப் படிப்பது, ஆடியோ பயிற்சித் திட்டங்களைக் கேட்பது, கூடுதலான பயிற்சி வகுப்புகளில் கலந்து கொள்வது, மாலை நேரங்களிலும் வார இறுதி நாட்களிலும் தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகளைப் பார்ப்பதற்குப் பதிலாக உங்கள் திறமைகளை மேம்படுத்துவது ஆகியவற்றை நீங்கள் செய்யத் துவங்கும்போது, விரைவில், தொடர்ந்து கற்கும் பழக்கத்தை நீங்கள் உருவாக்கியிருப்பீர்கள். வெகு விரைவில், ஒவ்வொரு நாளும் ஒவ்வொரு வாரமும், கற்பதும் வளர்ச்சி அடைவதும் உங்கள் திறமைகளை மேம்படுத்திக் கொள்வதும் உங்களுக்கு இயல்பானவையாகவும் சுலபமானவையாகவும் ஆகியிருக்கும்.

ஒரு சராசரி நபர் தினமும் சுமார் ஐந்து மணிநேரம் தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகளைப் பார்க்கிறார். சிலர் ஏழெட்டு மணிநேரம் பார்க்கின்றனர். காலையில் அவர்கள் தொலைக்காட்சியின் முன்னால்தான் கண்விழிக்கின்றனர். வேலைக்குச் செல்லும்வரை, அதிலுள்ள நிகழ்ச்சிகளைப் பார்க்கின்றனர். மாலையில் வேலை முடிந்து வீட்டிற்கு வந்தவுடன் மீண்டும் தொலைக்காட்சிப் பெட்டியின் முன்னால் அமர்ந்துவிடுகின்றனர். பிறகு இரவு 11 அல்லது 12 மணிவரை அதிலேயே மூழ்கிவிடுகின்றனர். இதன் விளைவாக, அவர்களுக்குப் போதுமான அளவு தூக்கம் கிடைப்பதில்லை. பிறகு மீண்டும் காலையில் எழுந்து, காபி குடித்துவிட்டு, வேலைக்குச் செல்லும்வரை தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகளைப் பார்க்கின்றனர்.

நீங்கள் பணக்காரராகவும் ஆகலாம், ஏழையாகவும் இருக்கலாம், முடிவு உங்கள் கையில்

உங்கள் தொலைக்காட்சியால் உங்களைப் பணக்காரராகவோ அல்லது ஏழையாகவோ ஆக்க முடியும். எல்லா நேரத்திலும் நீங்கள் தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகளைப் பார்த்துக் கொண்டிருந்தால், அது உங்களை ஏழையாக ஆக்கிவிடும். தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகளை நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாகப் பார்க்கிறீர்களோ, உங்கள் ஆற்றல் அளவும் சுயமதிப்பும் அவ்வளவு அதிகமாகக் குறைவதாக

உளவியலாளர்கள் கூறுகின்றனர். நீங்கள் ஒவ்வொரு நாளும் நீண்ட நேரம் தொலைக்காட்சியின் முன்னால் அமர்ந்திருந்தால், ஒரு பிரக்ஞையற்ற நிலையில், உங்களையே உங்களுக்கு அவ்வளவாகப் பிடிக்காமல் போய்விடுகிறது, நீங்கள் த்ங்களை அவ்வளவாக மதிப்பதும் இல்லை. தொலைக்காட்சியின் முன்னால் அளவுக்கதிகமாக நேரத்தைச் செலவிடும் மக்களின் உடல் எடை வெகுவாக அதிகரிக்கிறது. அதிக நேரம் உட்கார்ந்தே இருப்பதால் அவர்களது உடலும் ஆரோக்கியமாக இருப்பதில்லை.

உங்கள் தொலைக்காட்சியால் உங்களைப் பணக்காரராகவும் ஆக்க முடியும் - ஆனால், அதை நீங்கள் அணைத்தால் மட்டுமே. நீங்கள் உங்கள் தொலைக்காட்சியை அணைக்கும்போது, உங்களுக்கு அதிக ஓய்வு நேரம் கிடைக்கிறது. அந்த நேரத்தை, நீங்கள் ஒரு சாமர்த்தியமான, சிறப்பான, அதிகத் தகுதிவாய்ந்த நபராக ஆவதற்கு உங்களால் பயன்படுத்திக் கொள்ள முடியும். நீங்கள் உங்கள் குடும்பத்தினருடன் இருக்கும்போது உங்கள் தொலைக்காட்சியை அணைத்து வைத்தால், அவர்களுடன் நீங்கள் அதிகமாகப் பேசுவீர்கள், விஷயங்களைப் பகிர்ந்து கொள்வீர்கள், கலந்துரையாடல்களில் ஈடுபடுவீர்கள், அதிகமாகச் சிரித்து மகிழ்வீர்கள். தொலைக்காட்சியை நீண்ட நேரம் அணைத்து வைக்கும்போது, தொலைக்காட்சியைப் பார்க்கும் பழக்கத்தை நீங்கள் உடைத்துவிடுவீர்கள். தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகளைப் பற்றி நீங்கள் நினைத்துக்கூடப் பார்க்க மாட்டீர்கள். உங்கள் தொலைக்காட்சியால் ஒரு சிறந்த சேவகனாக இருக்க முடியும், ஆனால் அது ஒரு கொடூரமான எஜமான். விருப்பத்தேர்வு உங்களுடையது.

உங்கள் வருமானத்தை 1,000 சதவீதம் அதிகரியுங்கள்

அடுத்தப் பத்து ஆண்டுகளுக்குள் உங்களுடைய உற்பத்தித் திறனையும் செயற்திறனையும் உற்பத்தியையும் வருமானத்தையும் 1,000 சதவீதம் அதிகரித்துக் கொள்வதற்கு நீங்கள் பயன்படுத்தக்கூடிய ஓர் ஏழு அம்சச் சூத்திரம் உள்ளது. அதை முயற்சித்துப் பார்க்கும் அனைவருக்கும் அது சிறப்பாகப் பலனளிக்கிறது. அது மிகவும் எளியதொரு சூத்திரம்:

முதலில் இந்தக் கேள்விக்கு விடையளியுங்கள்: ஒரு முழு வேலை நாளில், உங்களுடைய ஒட்டுமொத்த உற்பத்தித் திறனையும்

செயற்திறனையும் உற்பத்தியையும் ஒரு சதவீதத்தில் பத்தில் ஒரு பகுதியளவு அதிகரிப்பது உங்களுக்குச் சாத்தியமா? 'முடியும்' என்பது உங்கள் விடையாக இருக்கக்கூடும். உங்களுடைய நேரத்தை நீங்கள் சற்றுச் சிறப்பாக நிர்வகித்து, அதிக மதிப்புவாய்ந்த வேலைகளில் நீங்கள் கவனம் செலுத்தினால், உங்களுடைய உற்பத்தியை ஒரு நாளில் 1/1000 பகுதியளவை உங்களால் சுலபமாக அதிகரிக்க முடியும்.

இரண்டாவது நாளும் இதேபோல் உங்களால் செய்ய முடியுமா? அதற்கான விடையும் 'முடியும்' என்பதாகவே இருக்கும்.

வாரத்தில் இரண்டு நாட்கள் இதை உங்களால் செய்ய முடிந்திருக்கும்போது, இன்னும் மூன்று நாட்கள் தொடர்ந்து இதை உங்களால் செய்ய முடியுமா? மீண்டும், 'முடியும்' என்பதுதான் விடையாக இருக்கும்.

ஒரு வாரத்திற்கு அரை சதவீதம்

வாரத்திற்கு ஐந்து நாட்கள் ஒரு சதவீதத்தில் பத்தில் ஒரு பகுதி என்பது, ஒரு வாரத்திற்கு அரை சதவீதம் என்று கணக்காகும். ஒரு சாதாரணமான, புத்திசாலியான, கடினமாக உழைக்கின்ற ஒரு நபருக்குத் தன்னுடைய உற்பத்தியை ஒரு வாரத்தில் அரை சதவீதம் (1/200) அதிகரித்துக் கொள்வது சாத்தியமா?

முதல் வாரம் இதை உங்களால் செய்ய முடிந்திருக்கும்போது, இரண்டாவது வாரமும் இதே வேகத்திலான தனிநபர் மேம்பாட்டை உங்களால் தக்க வைத்துக் கொள்ள முடியுமா? நிச்சயமாக உங்களால் முடியும்!

வாரத்திற்கு ஐந்து நாட்கள் என்ற கணக்கில் ஓர் ஒட்டுமொத்த மாதம் முழுவதும் 1 சதவீதத்தில் ஆயிரத்தில் ஒரு பங்கு உங்களால் சிறப்படைய முடியுமா? இது உங்களால் முடிந்தால், ஒவ்வொரு வாரமும் அரை சதவீதம் நீங்கள் மேம்படுவீர்கள். அதை நான்கால் பெருக்கினால், ஒரு மாதத்தில் 2 சதவீதம் அதிக ஆக்கபூர்வமாக நீங்கள் செயல்படுவீர்கள்.

ஒரு வருடத்தில் நான்கு வாரங்களைக் கொண்ட பதிமூன்று மாதங்கள் இருக்கின்றன (4 x 13 = 52). ஒரு மாதத்தில் 2 சதவீதம் நீங்கள் மேம்பட்டிருப்பதால், இரண்டாவது மாதமும் இதை உங்களால் மீண்டும் சாதிக்க முடியுமா? தொடர்ந்து பதிமூன்று மாதங்கள் உங்களால் சிறப்படைந்து கொண்டே இருக்க முடியுமா?

ஒரு வருடத்தில் 26 சதவீத மேம்பாடு

இது உங்களுக்கு நிச்சயமாகச் சாத்தியம்தான். புதிய திறமைகளைக் கற்றுக் கொள்வது, உங்களுடைய முக்கியமான வேலைகளில் சிறப்பாகச் செயல்படுவது, முன்னுரிமைகளை நிர்ணயித்துக் கொள்வது, உயர்ந்த மதிப்புக் கொண்ட நடவடிக்கைகளில் கவனம் செலுத்துவது என்று, ஒவ்வொரு நாளும் உங்கள் மீது சிறிதளவு கவனம் செலுத்திச் செயல்படும்போது, ஒரு வருடத்தில் 26 சதவீதம் உங்களால் அதிக ஆக்கபூர்வமாகச் செயல்பட முடியும்.

முதல் வருடத்தில் இந்த இலக்கை உங்களால் அடைய முடிந்திருப்பதால், இரண்டாவது வருடமும், பிறகு மூன்றாவது வருடமும் இதை உங்களால் தொடர்ந்து சாதிக்க முடியுமா? பத்து வருடங்கள் இதேபோல் உங்களால் தொடர்ந்து செயல்பட முடியுமா? முடியும் என்பதுதான் உண்மை. நீங்கள் தொடர்ந்து உங்கள்மீது கவனம் செலுத்தும்போது, நாட்கள் செல்லச் செல்ல, மேம்படுவதும் சிறப்படைவதும் உங்களுக்கு அதிகச் சுலபமானதாக ஆகிக் கொண்டே இருக்கும்.

குவிப்பு விதிப்படி அல்லது படிப்படியான மேம்பாட்டு விதிப்படி, பன்னிரண்டு மாதங்களின் முடிவில், நீங்கள் 26 சதவீதம் மேம்பாடு பெற்றிருப்பீர்கள். ஒவ்வொரு வருடமும் 26 சதவீதம் நீங்கள் தொடர்ந்து மேம்பட்டுக் கொண்டே இருந்தால், பத்து வருடங்களின் முடிவில், ஒட்டுமொத்தமாக, நீங்கள் 1,004 சதவீதம் அதிக ஆக்கபூர்வமானவராக ஆகியிருப்பீர்கள். உங்களுடைய வருமானமும் அதே விகிதத்தில் அதிகரிக்கும். இந்தச் சூத்திரம் நிச்சயமாகப் பலனளிக்கும் - நீங்கள் முயற்சிக்கும் பட்சத்தில்!

சிகரத்தை அடைவதற்கான ஏழு அம்சங்கள்

1,000 சதவீதச் சூத்திரத்திலுள்ள ஏழு அம்சங்களை நாம் ஒவ்வொன்றாகப் பார்க்கலாம்:

முதலாவது அம்சம்: இரண்டு மணிநேரம் முன்னதாக எழுந்துவிடுங்கள்

உங்களுடைய முதலாவது சந்திப்பிற்கு அல்லது நீங்கள் அலுவலகத்தில் இருக்க வேண்டிய நேரத்திற்கு இரண்டு மணிநேரம் முன்னதாக எழுந்துவிடுங்கள். முதல் ஒரு மணிநேரத்தை ஏதேனும் கல்விரீதியான, ஊக்குவிப்புரீதியான, அல்லது ஆன்மீகரீதியான புத்தகங்களைப் படிப்பதில் முதலீடு செய்யுங்கள். "முதல் ஒரு

மணிநேரம்தான் அன்றைய நாளுக்கான சுக்கானாகும்," என்று ஹென்றி வார்டு பீச்சர் ஒருமுறை கூறியுள்ளார்.

நீங்கள் காலையில் எழுந்தவுடன் முதல் ஒரு மணிநேரத்தை நீங்கள் உங்கள்மீது முதலீடு செய்யும்போது, அன்றைய தினம் மிகவும் அற்புதமான ஒன்றாக அமைவதற்கு மனத்தளவில் நீங்கள் உங்களைத் தயார்படுத்திக் கொள்கிறீர்கள். முதல் ஒரு மணிநேரத்தை உங்கள்மீது முதலீடு செய்வதன் மூலம் உங்கள் நாளைத் துவக்கும்போது, அன்றைய நாள் முழுவதும் நீங்கள் அதிக நேர்மறையானவராகவும் சுறுசுறுப்பானவராகவும் படைப்புத்திறன் கொண்டவராகவும் ஆக்கபூர்வமானவராகவும் இருப்பீர்கள்.

உங்கள் துறை தொடர்பான ஏதேனும் ஒரு விஷயத்தை தினமும் ஒரு மணிநேரம் நீங்கள் படித்தால், ஒரு வாரத்திற்கு ஒரு புத்தகத்தை நீங்கள் படிப்பதாக அர்த்தமாகும். வாரத்திற்கு ஒரு புத்தகம் என்றால், வருடத்திற்கு சுமார் ஐம்பத்தியிரண்டு புத்தகங்கள். சுயமுன்னேற்றம் அல்லது சுயமேம்பாடு அல்லது தனது துறை சார்ந்த புத்தகத்தை, ஒரு சராசரி நபர், ஒரு வருடத்திற்கு ஒரு புத்தகத்திற்கும் குறைவாகவே படிப்பதால், நீங்கள் ஒவ்வொரு வருடமும் உங்கள் துறை தொடர்பான ஐம்பத்தியிரண்டு புத்தகங்களைப் படித்தால், உங்கள் தொழிலில் நீங்கள் மிக உயர்ந்த திறமை பெற்றவராக ஆகியிருப்பீர்கள். உங்கள் தொழிலில் உள்ள மற்ற எவரொருவரையும்விட நீங்கள் மிக வேகமாக முன்னேறிச் செல்வீர்கள்.

ஒரு வருடத்திற்கு ஐம்பத்தியிரண்டு புத்தகங்கள் என்ற கணக்கில் நீங்கள் பத்து வருடங்கள் தொடர்ந்து படித்து வந்தால், அந்த ஐநூறு புத்தகங்களும், உங்களுடைய உற்பத்தித் திறனையும் செயற்திறனையும் வருமானத்தையும் மேம்படுத்துவதற்கு உதவும். குறைந்தபட்சம், உங்கள் புத்தகங்களை வைப்பதற்காகவாவது உங்களுக்கு ஒரு பெரிய வீடு தேவைப்படும். அதை வாங்குவதற்குரிய நிதி வசதியும் உங்களிடம் இருக்கும்.

உங்கள் துறை தொடர்பான புத்தகங்களை தினமும் ஒரு மணிநேரம் படிப்பது, மூன்றிலிருந்து ஐந்து வருடங்களுக்குள் அத்துறையில் தேசிய அளவில் உங்களை ஒரு தலைசிறந்த நிபுணராக ஆக்கியிருக்கும். இது மட்டுமே உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையில் 1,000 சதவீத ஊதிய உயர்வை உங்களுக்குப் பெற்றுக் கொடுக்கும்.

இரண்டாவது அம்சம்: உங்களுடைய இலக்குகளை ஒவ்வொரு நாளும் மீண்டும் எழுதிக்

கொள்ளுங்கள்

ஒரு நோட்டுப் புத்தகம் ஒன்றை வாங்கி, ஒவ்வொரு நாளும், நீங்கள் உங்களுடைய நாளைத் துவக்குவதற்கு முன்பாக, உங்களுடைய முக்கியமான இலக்குகளை நிகழ்காலத்தில் மீண்டும் எழுதுங்கள். முந்தைய நாள் நீங்கள் எழுதியவற்றைப் பார்க்காதீர்கள். இவ்வாறு மீண்டும் மீண்டும் எழுதுவது உங்களுடைய மனத்தின் வழிகாட்டி அமைப்புமுறைக்கு நீங்கள் கொடுக்கும் செயற்திட்ட அறிவுறுத்தல்களாகும்.

ஒவ்வொரு நாள் காலையிலும் நீங்கள் உங்களுடைய பத்து முக்கியமான இலக்குகளை மீண்டும் மீண்டும் எழுதும்போது, அந்த இலக்குகளை அடைவதற்கான வாய்ப்புகள் உங்கள் கண்ணில் படும், அது குறித்து நாள் முழுவதும் தொடர்ந்து நீங்கள் சிந்திப்பீர்கள். நீங்கள் அதிக ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்துவீர்கள், உங்கள் இலக்குகள்மீது குறியாக இருப்பீர்கள். நீங்கள் அதிக விடாமுயற்சியும் மனஉறுதியும் கொண்டவராக இருப்பீர்கள். உங்கள் இலக்குகள் வெறும் ஆசைகளாக உங்கள் மனத்தில் உலா வருவதற்குப் பதிலாக, அவற்றை எழுத்துபூர்வமான இலக்குகளாக நீங்கள் ஆக்கிக் கொள்ளும்போது, அவற்றை நீங்கள் வெகு வேகமாக அடைந்துவிடுவீர்கள்.

உங்கள் இலக்குகளை ஒவ்வொரு நாளும் மீண்டும் மீண்டும் எழுதுவது, பத்து வருடங்களில் உங்களுக்கு 1,000 சதவீத வருமான அதிகரிப்பைக் கொடுக்கும்.

மூன்றாவது அம்சம்: ஒவ்வொரு நாளையும் முன்கூட்டியே திட்டமிட்டுக் கொள்ளுங்கள்

உங்கள் நாளைத் துவக்குவதற்கு முன்பு, உங்கள் வேலைகளை முன்னுரிமைப்படுத்தி ஒரு பட்டியலிட்டுக் கொள்ளுங்கள். முன்னுரிமைப்படுத்துவதற்கும், ஒவ்வொரு கணத்திலும் உங்களுக்கு மிக முக்கியமான விஷயம் எது என்பதைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்குமான உங்கள் திறன், உங்கள் வாழ்க்கையை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்வதற்கும் உங்கள் உற்பத்தித் திறனைப் பெருக்குவதற்குமான திறவுகோலாகும். (நேர நிர்வாக உத்திகளைப் பற்றி 12வது அத்தியாயத்தில் நாம் விரிவாகப் பார்க்கலாம்.)

உங்களுடைய முன்னுரிமைகள்மீது கவனம் செலுத்திச் செயல்படுவது உங்களுடைய வருமானத்தைப் பத்து வருடங்களுக்குள் ஆயிரம்

சதவீதமாக அதிகரிக்கும். உங்களது வேலைகளை முன்னுரிமைப்படுத்தாமல் இதைச் சாதிப்பது இயலாத காரியம்.

நான்காவது அம்சம்: ஒரு நேரத்தில் ஒரு விஷயத்தில் மட்டும் ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்துங்கள்

ஒவ்வொரு நாளும் நீங்கள் செய்ய வேண்டிய மிக முக்கியமான விஷயத்தைத் தேர்ந்தெடுங்கள். பிறகு, முதல் வேலையாக அதில் கவனம் செலுத்தி, அது 100 சதவீதம் நிறைவடையும்வரை தொடர்ந்து அதைச் செய்யுங்கள். ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்துவதற்கான உங்கள் திறனை மெருகேற்றி, நீங்கள் அதை ஒரு பழக்கமாக ஆக்கிக் கொள்ளும்போது, ஒரே மாதத்தில் உங்கள் உற்பத்தித்திறனும் செயற்திறனும் இருமடங்காக ஆகிவிடும். பத்து வருடங்களில் அது உங்களுக்கு ஆயிரம் சதவீத வருமான அதிகரிப்பைக் கொடுக்கும்.

ஐந்தாவது அம்சம்: உங்கள் காரில் செல்லும்போது சுயமுன்னேற்ற ஆடியோ கேசட்டுகளைக் கேளுங்கள்

ஒரு சராசரித் தொழிலதிபர் ஒவ்வொரு வருடமும் சுமார் 500 முதல் 1000 மணிநேரம் வரை காரோட்டுவதில் செலவிடுகிறார். நீங்கள் உங்கள் காரை ஒரு நடமாடும் வகுப்பைறையாகவோ அல்லது நடமாடும் பல்கலைக்கழகமாகவோ மாற்றும்போது, நீங்கள் காரோட்டும் அதே நேரத்தில், இரண்டு முழுநேரப் பல்கலைக்கழகப் பட்டங்களுக்குச் சமமான கல்வியறிவைப் பெறுவீர்கள்.

வெறுமனே தங்கள் கார்களில் ஆடியோ பயிற்சித் திட்டங்களைப் போட்டுக் கேட்டதன் மூலம் பலர் மிகச் சாதாரணமான நிலைமையிலிருந்து பெரும் செல்வந்தர்களாக ஆகியிருக்கின்றனர். உங்களாலும் இதைச் செய்ய முடியும். இது மட்டுமே உங்களுக்கு 1000 சதவீத வருமான அதிகரிப்பைக் கொடுக்கும்.

ஆறாவது அம்சம்: தொலைபேசி அழைப்புகள் மற்றும் சந்திப்புகளுக்குப் பிறகு இரு கேள்விகளைக் கேளுங்கள்

முதலில், "நான் எதைச் சரியாகச் செய்தேன்?" என்று உங்களிடம் நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். பிறகு, "எதை நான் வித்தியாசமாகச் செய்வேன்?" என்று கேளுங்கள்.

"நான் எதைச் சரியாகச் செய்தேன்?" என்ற முதல் கேள்வி, கடந்த சந்திப்பின்போது அல்லது நிகழ்வின்போது நீங்கள் செய்த அனைத்துச் சரியான விஷயங்களையும் சிந்தித்துப் பார்த்து நினைவுகூர்வதற்கு உங்களைக் கட்டாயப்படுத்தும், அந்த சந்திப்போ அல்லது நிகழ்வோ வெற்றிகரமானதாக அமைந்திருக்காவிட்டாலும்கூட, பிறகு அவற்றை எழுதிக் கொள்ளுங்கள்.

"எதை நான் வித்தியாசமாகச் செய்வேன்?" என்ற இரண்டாவது கேள்வி, அதேபோன்ற ஒரு சூழ்நிலையில் நீங்கள் உங்கள் செயற்திறனை மேம்படுத்துவதற்கான பல்வேறு வித்தியாசமான வழிகளைப் பற்றிச் சிந்தித்துப் பார்க்க உங்களைக் கட்டாயப்படுத்தும். அந்த யோசனைகளையும் எழுதிக் கொள்ளுங்கள்.

இவ்விரண்டு விஷயங்களிலும், உங்கள் செயற்திறனை மறுபரிசீலனை செய்வதன் மூலமும், நீங்கள் எதைச் சரியாகச் செய்தீர்கள் என்பதையும் எதை வித்தியாசமாகச் செய்வீர்கள் என்பதையும் பற்றிச் சிந்தித்துப் பார்ப்பதன் மூலமும், அடுத்த முறை சிறப்பாகச் செய்வதற்கு நீங்கள் உங்களைத் தயார்படுத்திக் கொள்கிறீர்கள். தனிப்பட்ட வளர்ச்சி மற்றும் உருவாக்கத்தில் நான் கண்டறிந்துள்ள மிக வேகமான, மிகவும் சக்திவாய்ந்த பயிற்சிகளில் ஒன்று இது. இச்செயல்முறை, மேல்மட்ட 20 சதவீத்தை நீங்கள் எட்டுவதற்கான வேகத்தை விரைவுபடுத்துகிறது.

ஏழாவது அம்சம்: நீங்கள் சந்திக்கும் ஒவ்வொரு நபரையும், பல லட்சங்கள் மதிப்புள்ள பொருட்களை உங்களிடமிருந்து வாங்கும் ஒரு வாடிக்கையாளர்போல் நடத்துங்கள்

வீட்டிலும் சரி, அலுவலகத்திலும் சரி, நீங்கள் சந்திக்கின்ற மற்றும் உங்களுடன் வேலை செய்கின்ற ஒவ்வொரு நபரையும், இவ்வுலகிலேயே அவர்தான் மிக முக்கியமான நபர் என்பதுபோல் நடத்துங்கள். மக்களை முக்கியமானவர்களாகவும் மதிப்புவாய்ந்தவர்களாகவும் நீங்கள் நடத்தும்போது, பதிலுக்கு அவர்கள் உங்களையும் முக்கியமானவராகவும் மதிப்புவாய்ந்தவராகவும்

நடத்துவார்கள். அவர்கள் உங்களிடம் நெருக்கமாக இருக்கவும், உங்களுடன் வேலை பார்க்கவும், உங்களிடமிருந்து பொருட்களையும் சேவைகளையும் வாங்கவும், உங்களைத் தங்கள் நண்பர்களுக்கு அறிமுகப்படுத்தவும் விரும்புவார்கள்.

உங்கள் குடும்பத்தினரைப் பத்து லட்சம் டாலர்கள் மதிப்புக் கொண்ட வாடிக்கையாளர்கள்போல் நடத்துவதன் மூலம் மற்றவர்களையும் நீங்கள் அவ்வாறு நடத்தத் துவங்குகிறீர்கள். உங்கள் குடும்பத்தினர்தான் உங்கள் வாழ்வில் உங்களுக்கு மிக முக்கியமானவர்கள். எனவே, காலையில் முதல் வேலையாக, அவர்களை நீங்கள் விரும்புவதாக அவர்களிடம் கூறுவதன் மூலமும், தாங்கள் முக்கியமானவர்கள் என்ற உணர்வை அவர்களுக்கு ஏற்படுத்துவதன் மூலமும் நீங்கள் உங்களுடைய நாளைச் சிறப்பாகத் துவக்கும்போது, அன்று முழுவதும் நீங்கள் அதிக நேர்மறையாகவும் ஆசுவாசமாகவும் மகிழ்ச்சியாகவும் உணர்வீர்கள்.

உங்களுடைய வெற்றியில் 85 சதவீதம், குறிப்பாக வியாபாரத்திலும் விற்பனையிலும், எத்தனைப் பேர் உங்களை மதிக்கிறார்கள், எத்தனைப் பேர் உங்களை விரும்புகிறார்கள் என்பதால் தீர்மானிக்கப்படுகிறது. மக்களை நல்லவிதமாக நடத்துவதற்கான எந்த வாய்ப்பையும் தவறவிடாதீர்கள்.

இந்த ஏழு அம்சங்களையும் தினமும் ஒரு மாதத்திற்கு நீங்கள் பயிற்சி செய்யும்போது, உங்கள் வாழ்க்கையிலும் வேலையிலும் வருமானத்திலும் ஏற்படுகின்ற மாற்றங்களையும் மேம்பாடுகளையும் கண்டு நீங்கள் வியந்து போவீர்கள். ஒரு மாதம் முறையாகப் பயிற்சி செய்த பிறகு, தொடர்ச்சியான தனிப்பட்ட மேம்பாடு எனும் ஒரு புதிய பழக்கத்தை நீங்கள் உருவாக்கியிருப்பீர்கள். அது உங்களது எஞ்சிய வாழ்நாள் முழுவதும் உங்களைத் தொடர்ந்து முன்னேற்றிக் கொண்டே இருக்கும்.

தலைசிறந்தவராக இருங்கள்

வாழ்நாள் நெடுகிலுமான தனிப்பட்ட வளர்ச்சிக்கும் தனிப்பட்ட மேன்மைக்கும் ஏராளமான அர்ப்பணிப்பும் ஒழுங்கும் மனஉறுதியும் தேவை. ஒவ்வொரு முறை நீங்கள் ஏதேனும் ஒரு புதிய விஷயத்தைக் கற்றுக் கொண்டு நடைமுறைப்படுத்தும்போதும், என்டார்பின்களை உங்கள் மூளை விடுவிக்கிறது. இது உங்களுக்கு மகிழ்ச்சியை ஏற்படுத்தி, உங்கள் எதிர்காலத்தைப் பற்றி உங்களை அதிக உற்சாகத்துடன் இருக்கச் செய்கிறது. இது உங்களுக்குக்

கிடைக்கக்கூடிய மாபெரும் வெகுமதியாகும்.

ஏதேனும் ஒரு புதிய விஷயத்தை நீங்கள் கற்றுக் கொண்டு செயல்படுத்தும் ஒவ்வொரு முறையும், அது உங்களுக்கு ஒரு தனிப்பட்ட சக்தி கிடைத்த உணர்வைக் கொடுக்கும். உங்களுடைய சுயமதிப்பும் பெருமிதமும் அதிகரிக்கும். உங்களுடைய சம்பாத்தியத் திறன் பெருமளவில் உங்கள் கட்டுப்பாட்டிற்குள் இருப்பதாக நீங்கள் உணர்வீர்கள். உங்கள் வாழ்வின் மிக முக்கியமான பகுதிகளில் ஒன்று இது.

அடுத்த அத்தியாயத்தில், துணிச்சலின் முக்கியத்துவத்தைப் பற்றியும், பெரும்பாலான மக்களை இழுத்துப் பிடித்து வைக்கின்ற பயங்களிலிருந்தும் சந்தேகங்களிலிருந்தும் மீள்வதன் முக்கியத்துவத்தைப் பற்றியும் நாம் பார்க்கவிருக்கிறோம். நாம் என்ன செய்ய வேண்டும் என்பது பெரும்பாலான நேரங்களில் நமக்குத் தெரிந்திருக்கிறது, ஆனால் புதிதாக எதையும் முயற்சித்துப் பார்ப்பதற்கான துணிச்சல் நம்மிடம் இருப்பதில்லை. மாறாக, நடவடிக்கை எடுக்காமல் இருப்பதற்கான சாக்குப்போக்குகளை நாம் கூறுகிறோம்.

செயல்முறைப் பயிற்சிகள்

1. உங்கள் எதிர்காலம் அதைச் சார்ந்துள்ளது என்பதுபோல், உங்கள்மீது முதலீடு செய்வதென்றும் உங்கள் துறையில் சிறப்புறுவதென்றும் இன்றே ஒரு தீர்மானம் மேற்கொள்ளுங்கள். ஏனெனில் உண்மையில் உங்கள் எதிர்காலம் அதைச் சார்ந்துள்ளது.
2. உங்கள் வேலையில் உங்களுக்குக் கிடைக்கும் விளைவுகளின் அளவையும் தரத்தையும் தீர்மானிக்கின்ற உங்கள் திறமைகள் எவையெவை என்பதைக் கண்டுகொள்ளுங்கள். பிறகு அவை ஒவ்வொன்றிலும் சிறப்புறுவதற்கு ஒரு திட்டத்தை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள்.
3. ஒரு மந்திரக் கோலை அசைப்பதன் மூலம் ஏதேனும் ஒரு திறமையில் நீங்கள் முழுமையான மேன்மை அடைய முடியும் என்றால், எந்த ஒரு திறமை உங்களது சம்பாத்தியத் திறன்மீது மிகப் பெரிய தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும்? உங்கள் விடை எதுவாக இருந்தாலும் சரி, அந்தத் திறமையை ஓர் இலக்காக நிர்ணயித்துக் கொண்டு, ஒரு திட்டத்தை வகுத்து, ஒவ்வொரு நாளும் அதன்மீது

நடவடிக்கை எடுங்கள்.

4. உங்கள் வேலையில் நீங்கள் மிகச் சிறப்பாக செயல்படப் போவதாக ஓர் இலக்கை நிர்ணயித்துக் கொண்டு, உங்கள் துறையில் மேல்மட்ட 20 சதவீதத்தினருள் ஒருவராக ஆவதற்கு ஒவ்வொரு நாளும் நீங்கள் துல்லியமாக என்ன செய்ய வேண்டும் என்பதைத் தீர்மானியுங்கள்.
5. அடுத்த மூன்று அல்லது ஐந்து வருடங்களுக்குள், உங்கள் துறையில் ஒரு தலைவராக ஆவதற்கு உங்களுக்குத் தேவையான புதிய திறமைகளும் அறிவும் எவை என்பதைத் தீர்மானியுங்கள்.
6. நீங்கள் மிகவும் மெச்சுகின்ற, உங்கள் துறையில் உச்ச நிலையில் உள்ள ஒருவரைத் தேர்ந்தெடுத்து, உங்களுடைய சொந்த வளர்ச்சிக்கு அவரை ஒரு முன்மாதிரியாகப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்.
7. வாழ்நாள் நெடுகிலும் கற்றுக் கொண்டே இருப்பதற்கு உங்களை அர்ப்பணித்துக் கொள்ளுங்கள். ஏதேனும் ஒரு பகுதியில் சிறப்படையாமல் ஒரு நாள்கூட வீணாகப் போவதற்கு ஒருபோதும் அனுமதிக்காதீர்கள்.

அத்தியாயம் 6

சுயஒழுங்கும் துணிச்சலும்

"துணிச்சல் என்பது பயம் இல்லாமல் இருப்பது
என்று அர்த்தமல்ல. பயத்தைக் கட்டுப்படுத்துவதும்,
அதை வெற்றி கொள்வதும்தான் துணிச்சல்."
- மார்க் டுவெயின்

உங்கள் வாழ்வில் பயத்தை ஏற்படுத்துகின்ற அனைத்து நிகழ்வுகளையும் துணிச்சலோடு கையாள்வதற்குப் பெருமளவில் துணிச்சல் தேவை. அதனால்தான், "துணிச்சலானது அனைத்துப் பண்புநலன்களிலும் முதன்மையானதாகக் கருதப்படுவது சரிதான். ஏனெனில், மற்ற எல்லாமே அதைச் சார்ந்தே இருக்கின்றது, என்று வின்ஸ்டன் சர்ச்சில் கூறினார்.

எல்லோருமே பயப்படுகின்றனர் என்பதுதான் உண்மை. வழக்கமாக, மக்கள் பல விஷயங்கள் குறித்து பயப்படுகின்றனர். பயம் என்பது இயல்பானது, இயற்கையானது. பெரும்பாலான சமயங்களில், வாழ்க்கையைப் பேணிக் காப்பதற்கும், ஆபத்துகளைத் தவிர்ப்பதற்கும், பொருளாதாரத் தவறுகளைச் செய்வதிலிருந்து நம்மைப் பாதுகாத்துக் கொள்வதற்கும் பயம் அவசியமாகிறது.

எல்லோருமே பயப்படுகின்றனர் என்றால், துணிச்சலான நபருக்கும் கோழைக்கும் இடையே என்ன வித்தியாசம் இருக்கிறது? துணிச்சலான நபர், பயத்தை எதிர்கொள்வதற்கும் கையாள்வதற்கும் நடவடிக்கை எடுப்பதற்கும் தன்னை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்கிறார் என்பதுதான் ஒரே வித்தியாசம். மாறாக, ஒரு கோழை, பயம் தன்மீது ஆதிக்கம் செலுத்துவதற்கும் தன்னைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கும் அனுமதித்துவிடுகிறார். யுத்தம் தொடர்பாக யாரோ ஒருவர் ஒருமுறை இவ்வாறு கூறினார்: "ஒரு கதாநாயகனுக்கும் ஒரு கோழைக்கும் இடையே உள்ள வேறுபாடு என்னவென்றால், கதாநாயகன் கூடுதலாக

ஐந்து நிமிடங்கள் தாக்குப்பிடிக்கிறான், அவ்வளவுதான்." இது எல்லா விஷயங்களுக்கும் பொருந்தும்.

பயத்தை விட்டொழிக்க முடியும்

எல்லா பயங்களும் கற்றுக் கொள்ளப்படுகின்றன என்பது அதிர்ஷ்டவசமானது. யாருமே பயங்களோடு பிறப்பதில்லை. எனவே, பயங்கள் நம்மிடமிருந்து முழுவதுமாக விலகி ஓடும்வரை சுயஒழுங்கை முறையாகக் கடைபிடிப்பதன் மூலம் பயங்களை நம்மால் விட்டொழிக்க முடியும்.

தோல்வி, ஏழ்மை, பண இழப்பு ஆகியவை குறித்த, வெற்றிக்கான நம்பிக்கைகளை முழுவதுமாகச் சீரழிக்கின்ற பயங்கள்தான் நாம் அனுபவிக்கின்ற மிகப் பொதுவான பயங்கள். இந்த பயங்கள், துணிந்து ஒரு காரியத்தில் இறங்குவதற்கு மக்களைத் தடுப்பதோடு, வாய்ப்புகள் தங்களுக்கு வரும்போது அவர்கள் அவற்றை மறுக்கவும் காரணமாக அமைகிறது. ஒரு வாய்ப்பு அவர்கள் முன் தோன்றும்போது, அதை முயற்சித்துப் பார்க்கக்கூடத் துணிச்சல் இல்லாத அளவுக்கு, தோல்வி குறித்த பயம் அவர்களை முடக்கிப் போட்டுவிடுகிறது.

நமது மகிழ்ச்சிக்கு இடையூறாக இருக்கும் பயங்களும் உண்டு. ஒருவரது அன்பை இழப்பது அல்லது தங்கள் வேலையை இழப்பது மற்றும் தங்கள் பொருளாதாரப் பாதுகாப்பு ஆகியவை குறித்தும் மக்கள் பயப்படுகின்றனர். தாங்கள் தர்மசங்கடமான நிலைமைக்கு ஆளாகிவிடுவோமோ அல்லது மற்றவர்கள் தங்களைக் கேலி செய்வார்களோ என்றும் அவர்கள் பயப்படுகின்றனர். அனைத்து விதமான நிராகரிப்புகளையும் விமர்சனங்களையும் கண்டு அவர்கள் பயப்படுகின்றனர். தங்கள்மீது மற்றவர்கள் கொண்டுள்ள மரியாதையையும் மதிப்பையும் தாங்கள் இழந்து விடுவது குறித்த பயமும் அவர்களுக்கு இருக்கிறது. இந்த பயங்களும் இன்னும் பல பயங்களும் வாழ்நாள் முழுவதும் நம்மை முன்னேறவிடாமல் இழுத்துப் பிடித்து வைக்கின்றன.

பயம் நடவடிக்கையை முடக்கிப் போட்டுவிடுகிறது

பயம் மிகுந்த ஒரு சூழ்நிலையில், "என்னால் முடியாது!" என்பதுதான் ஒருவருக்குத் தோன்றுகின்ற மிகப் பொதுவான எண்ணமாகும். தோல்வி மற்றும் இழப்புக் குறித்த இந்த பயம்தான் நடவடிக்கை எடுப்பதிலிருந்து

நம்மைத் தடுக்கிறது. பயத்தை நாம் உடல்ரீதியாகவும் அனுபவிக்கிறோம். அது நம் அடிவயிற்றில் துவங்குகிறது. மக்கள் உண்மையிலேயே பயப்படும்போது, அவர்களுடைய வாயும் தொண்டையும் வறண்டு போய்விடுகின்றன, அவர்களது இதயம் வேகமாகத் துடிக்கத் துவங்குகின்றது. சில சமயங்களில், அவர்கள் மேலோட்டமாக சுவாசிப்பார்கள், அவர்களது வயிற்றில் ஒரு பிரட்டல் ஏற்படும். அவர்களுக்குக் குமட்டிக் கொண்டு வரும்.

நாம் அனைவருமே அவ்வப்போது அனுபவிக்கின்ற உடல்ரீதியான பய வெளிப்பாடுகள் இவை. ஒரு நபர் பயத்தின் பிடியில் இருக்கும்போது, ஒரு காரின் ஹெட்லைட்டுகளுக்கு இடையே சிக்கிக் கொள்ளும் ஒரு மானைப்போல் அவர் உணர்கிறார். இந்த பயம், நடவடிக்கை எடுக்க விடாமல் அவரைக் கட்டிப் போட்டுவிடுகிறது. இது மூளையைச் செயலிழக்கச் செய்துவிடுகிறது. பயம் என்பது நமது மகிழ்ச்சியைக் குன்றச் செய்து, நம் வாழ்நாள் முழுவதும் நம்மை முடக்கிப் போடுகின்ற ஒரு பயங்கரமான உணர்ச்சியாகும்.

நேரெதிரானதைச் செய்யுங்கள்

துணிச்சலை, கோழைத்தனத்திற்கும் சிந்திக்காமல் துடுக்குத்தனமாகச் செயல்படுவதற்கும் இடைப்பட்டப் 'பொன்னான மத்திய வழி' என்று அரிஸ்டாட்டில் விவரித்தார். "உங்களிடம் இல்லாத ஒரு குணநலனை நீங்கள் உருவாக்க வேண்டும் என்றால், அந்தப் பண்புநலன் தேவைப்படுகின்ற ஒவ்வொரு சூழ்நிலையிலும் அது ஏற்கனவே உங்களிடம் இருப்பதுபோல் நடந்து கொள்ளுங்கள்," என்று அவர் கூறினார். அதையே நாம் நவீன வார்த்தைகளில், "உண்மையாகும்வரை தொடர்ந்து பாசாங்கு செய்யுங்கள்," என்று கூறுகிறோம்.

நீங்கள் விரும்புகின்ற பண்புநலன் ஏற்கனவே உங்களிடம் இருப்பதுபோல் சுயபிரகடனம் செய்வது, மனக்காட்சிப்படுத்துவது, நடந்து கொள்வது ஆகியவற்றின் மூலம், உங்கள் நடத்தையை உண்மையிலேயே உங்களால் மாற்ற முடியும். ஏதோ காரணத்தால் நீங்கள் பயப்படும் ஒவ்வொரு முறையும், "என்னால் அதைச் செய்ய முடியும் !" என்று தொடர்ந்து அழுத்தமாக சுயபிரகடனம் செய்வதன் மூலம், "என்னால் முடியாது!" என்ற உணர்வை நீங்கள் ரத்து செய்துவிடலாம்.

"என்னால் அதைச் செய்ய முடியும் !" என்று நீங்கள் மீண்டும் மீண்டும் உறுதியாகக் கூறும் ஒவ்வொரு முறையும், நீங்கள் உங்கள் பயத்தை வெற்றி கொண்டு, உங்கள் தன்னம்பிக்கையை அதிகரிக்கிறீர்கள். இந்த

சுயபிரகடனத்தை மீண்டும் மீண்டும் கூறி வருவதன் மூலம், இறுதியில், உங்கள் பயம் உங்களிடமிருந்து முற்றிலும் விலகி ஓடும் அளவுக்கு உங்களால் உங்கள் துணிச்சலையும் தன்னம்பிக்கையையும் உருவாக்கிக் கொள்ள முடியும்.

நீங்கள் பயமின்றி இருப்பதுபோல் மனக்காட்சிப்படுத்துங்கள்

நீங்கள் பயப்படுகின்ற ஒரு பகுதியில், நீங்கள் தன்னம்பிக்கையோடும் தகுதியோடும் செயல்படுவதாக மனக்காட்சிப்படுத்தும்போது, உங்களது மனத்தில் உள்ள அக்காட்சிகள், இறுதியில், உங்கள் செயற்திறன் குறித்த அறிவுறுத்தல்களாக உங்கள் ஆழ்மனத்தால் ஏற்றுக் கொள்ளப்படும். உங்களுடைய சுயபிம்பம், அதாவது, உங்களை நீங்கள் பார்க்கும் விதமும், உங்களைப் பற்றி நீங்கள் சிந்திக்கும் விதமும், இறுதியில், நீங்கள் சிறப்பாகச் செயல்படுவதுபோல் உங்கள் மனத்திற்கு நீங்கள் கொடுக்கின்ற இந்த நேர்மறையான உளக்காட்சிகளால் மாற்றப்படுகின்றன.

நீங்கள் துணிச்சலானவர் என்பதுபோல் பாசாங்கு செய்வதன் மூலம், ஒரு குறிப்பிட்டச் சூழ்நிலையில் நீங்கள் முற்றிலும் பயமின்றி இருப்பதுபோல் நடந்து கொள்கிறீர்கள், பேசுகிறீர்கள், செயல்படுகிறீர்கள். நீங்கள் நிமிர்ந்து நிற்கிறீர்கள், புன்னகைக்கிறீர்கள், விரைவாகவும் தன்னம்பிக்கையோடும் நடக்கிறீர்கள். நீங்கள் விரும்புகின்ற துணிச்சல் ஏற்கனவே உங்களிடம் இருப்பதுபோல் எல்லா விதத்திலும் நீங்கள் நடந்து கொள்கிறீர்கள்.

"நீங்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட விதத்தில் உணர்ந்தால், அந்த உணர்வுக்கு இசைவான விதத்தில் நீங்கள் நடந்து கொள்வீர்கள்" என்று தலைகீழ் விதி கூறுகிறது. ஆனால், நீங்கள் அவ்வாறு நடந்து கொள்ளும்போது, நீங்கள் உண்மையிலேயே அவ்வாறு உணராவிட்டாலும்கூட, தலைகீழ் விதியானது, உங்கள் நடவடிக்கைகளுக்கு இசைவான உணர்வை உருவாக்கும்.

வெற்றி உளவியலில் ஏற்பட்டுள்ள மாபெரும் கண்டுபிடிப்புகளில் ஒன்று இது. நீங்கள் பயப்படுகின்ற ஒரு விஷயத்தை, அந்த பயம் மறையும்வரை தொடர்ந்து செய்து கொண்டே இருப்பதற்கு உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்வதன் மூலம், நீங்கள் விரும்புகின்ற துணிச்சலை நீங்கள் உருவாக்கிக் கொள்ளலாம். இறுதியில் அந்த பயம் நிச்சயமாக மறைந்து போகும்.

பயத்தை விரட்டுங்கள்

விற்பனை நிறுவனங்களுடன் இணைந்து நான் வேலை செய்யும்போது, குறிப்பாகக் கடினமான பொருளாதாரச் சூழ்நிலைகளில் விற்பனை செய்வதற்குச் சிரமப்படுகின்ற விற்பனையாளர்கள், தாங்கள் அந்நிலையிலிருந்து மீண்டு, மிகச் சிறந்த விற்பனையாளர்களாக ஆவது எப்படி என்று அடிக்கடி என்னிடம் கேட்கின்றனர். ஒவ்வொரு முறையும் துல்லியமாகப் பலனளிக்கின்ற ஓர் எளிய சூத்திரத்தை நான் அவர்களுக்குக் கொடுக்கிறேன். '100 சந்திப்புகள் வழிமுறை' என்று அதற்குப் பெயர். இவ்வழிமுறையில், ஒரு விற்பனையாளர், தன்னால் இயன்ற அளவுக்கு வேகமாக நூறு பேரைச் சந்திக்க வேண்டும், அவர்களிடம் அவரால் விற்பனை செய்ய முடிகிறதோ இல்லையோ.

தான் விற்கிறோமா இல்லையா என்பதைப் பற்றி ஒரு விற்பனையாளர் கவலைப்படாமல் இருக்கும்போது, நிராகரிப்புக் குறித்த அவரது பயம் பெரும்பாலும் மறைந்துவிடுகிறது. தான் பேசிக் கொண்டிருக்கும் நபர் தான் விற்க முயற்சிக்கின்ற பொருளின்மீது ஆர்வம் காட்டுகிறாரா இல்லையா என்று அக்கறை கொள்வதை அவர் நிறுத்திவிடுகிறார். அவர் ஒரே ஒரு குறிக்கோளை மட்டுமே கொண்டிருக்கிறார். இயன்ற அளவுக்கு வேகமாக நூறு பேரைச் சந்திக்க வேண்டும், அவ்வளவுதான்.

நான் இணைந்து பணியாற்றுகின்ற ஒரு விற்பனை நிறுவனத்தில், ஒவ்வொரு நாள் காலையிலும் பத்து முறை நிராகரிக்கப்படும் முதல் விற்பனையாளருக்கு ஒரு தினசரிப் பரிசு கொடுக்கப்படுகிறது. காலை எட்டரை மணிக்கு, எல்லா விற்பனையாளர்களும் தங்கள் இருக்கைகளில் அமர்ந்து, SSஅப்பரிசை வெல்வதற்காகத் தொலைபேசி அழைப்புகளை விடுக்கத் துவங்குகின்றனர். வழக்கமாகப் பத்து மணிக்குப் போட்டி நிறைவடைந்திருக்கும். அப்போது, நிராகரிப்புக் குறித்த பயங்கள் அவர்கள் அனைவரிடமிருந்தும் விலகி ஓடியிருக்கும். தாங்கள் நிராகரிக்கப்பட்டுவிடுவோமோ என்ற பயமின்றி நாள் முழுவதும் தொடர்ந்து தொலைபேசி அழைப்புகளை விடுப்பதற்கு அவர்கள் தயாராகிவிடுகின்றனர்.

நின்றபடி பேசுவதற்குக் கற்றுக் கொள்ளுங்கள்

டோஸ்ட்மாஸ்டர்ஸ் இன்டர்நேஷனல் நிறுவனம் 1923ம் ஆண்டில் தோற்றுவிக்கப்பட்டது. கூட்டத்தில் பேசுவதற்கு பயப்படும் மக்களைத் தேர்ந்தெடுத்து, அவர்கள் ஒரு பார்வையாளர்கள் கூட்டத்தின் முன்னால்

நின்று பேசுவதற்குத் தன்னம்பிக்கையும் தகுதியும் கொண்டவர்களாக ஆவதற்கு அவர்களுக்கு உதவுவதுதான் அந்நிறுவனத்தின் முக்கியக் குறிக்கோள்.

மரணம் குறித்த பயத்தைவிட, கூட்டத்தினரிடையே பேசுவது குறித்த பயம் தங்களுக்கு அதிகமாக இருப்பதாக 54 சதவீத மக்கள் தெரிவித்ததாக, 'த புக் ஆஃப் லிஸ்ட்ஸ்' என்ற புத்தகத்தில் கூறப்பட்டுள்ளது. ஆனால் டோஸ்ட்மாஸ்டர்ஸ் இன்டர்நேஷனல் அதற்கு ஒரு தீர்வைக் கொடுத்தது. உளவியலாளர்கள் 'படிப்படியான உணர்வு நீக்கம்' என்று அழைக்கின்ற ஒன்றன் அடிப்படையில் அவர்கள் ஓர் அமைப்புமுறையை உருவாக்கினர்.

வாரத்திற்கு ஒருமுறை, மதிய உணவு நேர சந்திப்புக் கூட்டத்தின்போதோ அல்லது இரவு உணவு நேர சந்திப்புக் கூட்டத்தின்போதோ, சிறிய டோஸ்ட்மாஸ்டர்கள் குழுவினர் ஒன்றாகச் சந்தித்தனர். ஒவ்வொரு நபரும் தனது சக குழுவினரின் முன்னிலையில் எழுந்து நின்று ஒரு குறிப்பிட்ட விஷயம் தொடர்பாக ஒரு சிறிய உரையாற்ற வேண்டும். பேச்சின் முடிவில், அவருக்குக் கைதட்டிப் பாராட்டுத் தெரிவிக்கப்படும். அதோடு, நேர்மறையான பின்னூட்டக் கருத்துக்களும் விமர்சனங்களும் அவரது குழுவினரிடமிருந்து அவருக்குக் கிடைக்கும். மாலையில், ஒவ்வொரு நபரின் உரையும் மதிப்பிடப்பட்டு, மதிப்பெண்கள் வழங்கப்படும் - அவர்கள் முப்பது நிமிடங்கள் பேசியிருந்தாலும் சரி அல்லது அறுபது நிமிடங்கள் பேசியிருந்தாலும் சரி.

ஆறு மாதங்கள் டோஸ்ட்மாஸ்டர்கள் சந்திப்புக் கூட்டங்களில் கலந்து கொண்ட பிறகு, ஒரு நபர், இருபத்தியாறு முறை மற்றவர்களின் முன்னிலையில் எழுந்து நின்று பேசியிருப்பார். ஒவ்வொரு முறையும் அவருக்கு நேர்மறையான பாராட்டுக்களும் பின்னூட்டக் கருத்துக்களும் கிடைத்திருக்கும். இந்தத் தொடர்ச்சியான நேர்மறையான வலியுறுத்தலால், அவரது தன்னம்பிக்கை மலையளவு அதிகரிக்கிறது. இச்செயல்முறையின் விளைவாக, எண்ணற்ற டோஸ்ட்மாஸ்டர்கள் சிறந்த மேடைப் பேச்சாளர்களாகவும், தங்களது வியாபாரங்களிலும் நிறுவனங்களிலும் சமூகங்களிலும் மிகவும் பிரபலமானவர்களாகவும் ஆகியிருக்கின்றனர். கூட்டத்தினரிடையே பேசுவதற்கான அவர்களது பயம் என்றென்றைக்குமாக மறைந்துவிடுகிறது.

ஒரே நேரத்தில் இரண்டு பயங்களைக் களையுங்கள்

சில பயங்கள் ஆழ்மனத்தில் ஒன்றோடு ஒன்று இணைந்து கிடப்பதாக உளவியலாளர்கள் கூறுகின்றனர். இந்தப் பயங்களில் ஏதேனும் ஒன்றிலிருந்து உங்களால் மீள முடிந்தால், அது தொடர்பான மற்ற பயங்களிலிருந்தும் உங்களால் மீள முடியும்.

நிராகரிப்புக் குறித்த பயமானது கூட்டத்தினரிடையே பேசுவது குறித்த பயத்தோடு பின்னிப் பிணைந்துள்ளது. எழுந்து நின்று தைரியமாகப் பேசுவதற்கு ஒரு டோஸ்ட்மாஸ்டர்ஸ் குழுவில் சேருவதற்கோ அல்லது ஒரு டேல் கார்னகி பயிற்சி வகுப்பில் கலந்து கொள்வதற்கோ நீங்கள் உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளும்போது, நிராகரிப்புக் குறித்த உங்களது பயங்களும் மறைந்துவிடுகின்றன. மற்றவர்களுடனான உங்களது அனைத்து உரையாடல்களிலும் உங்களுடைய தன்னம்பிக்கை பெருமளவு அதிகரிக்கிறது. உங்களுடைய ஒட்டுமொத்த வாழ்க்கையும் ஒரு நேர்மறையான வழியில் மாறுகிறது.

உங்களுடைய பயங்களை எதிர்கொள்ளுங்கள்

உங்கள் பயம் ஒருபுறம் இருந்தாலும், அதை எதிர்கொள்வதற்கும் கையாள்வதற்கும் செயல்படுவதற்குமான உங்கள் திறன்தான் மகிழ்ச்சிக்கும் வெற்றிக்குமான திறவுகோலாகும். உங்கள் வாழ்வில் நீங்கள் பயப்படுகின்ற ஒரு நபர் அல்லது ஒரு சூழ்நிலையைக் கண்டுகொண்டு, அந்த நபரை அல்லது அந்தச் சூழ்நிலையை உடனடியாகக் கையாள்வது என்று உறுதியாகத் தீர்மானித்துக் கொள்வது, நீங்கள் கடைபிடிக்கக்கூடிய மிகச் சிறந்த பயிற்சிகளில் ஒன்றாகும். அந்த நபரோ அல்லது அந்தச் சூழ்நிலையோ இன்னொரு நிமிடம் உங்களை வருத்தப்பட வைப்பதற்கு ஒருபோதும் அனுமதிக்காதீர்கள். அவர்களை எதிர்கொள்வதென்றும், பயத்தைப் பின்னுக்குத் தள்ளுவதென்றும் உறுதி பூணுங்கள்.

> என்னுடைய பயிலரங்கு ஒன்றில் கலந்து கொண்ட ஒரு பெண்மணி, தனது மேலதிகாரி மிகவும் எதிர்மறையான ஒரு நபராக இருந்ததாக என்னிடம் கூறினார். அப்பெண்மணி தனது நிறுவனத்தில் மிக உயர்வாக மதிப்பிடப்பட்ட ஊழியர்களில் ஒருவராக இருந்தும்கூட, அவரது மேலதிகாரி அவரது வேலையைப் பற்றி எப்போதும் விமர்சித்துக் கொண்டும் தரக்குறைவாகப் பேசிக் கொண்டும் இருந்தார். இதனால் அப்பெண்மணியின் வாழ்க்கை மகிழ்ச்சியற்றதாக ஆகிக் கொண்டிருந்தது. அவர் தன் வேலையிலிருந்து விலக விரும்பவில்லை. ஆனால் அதே சமயத்தில்,

தனது மேலதிகாரியை எதிர்கொள்வதற்கு அவர் பயந்தார். தான் என்ன செய்ய வேண்டும் என்று அவர் என்னிடம் கேட்டார்.

நான் அவருக்கு ஓர் அறிவுரையைக் கொடுத்தேன். இதே அறிவுரையை அதன் பிறகு நான் பலருக்கும் கொடுத்திருக்கிறேன். ஒரு நபர் இன்னொரு நபருக்குத் தொடர்ந்து தொல்லை கொடுப்பதற்கு ஒரே காரணம், தனக்கு அதனால் எந்தப் பிரச்சனையும் ஏற்படாது என்று அவர் நினைப்பதுதான். அப்படிப்பட்ட ஒரு நபரைக் கையாள்வதற்கான ஒரே வழி, அவரை நேருக்கு நேர் எதிர்கொள்வதுதான். மற்றவர்களுக்குத் தொல்லை கொடுப்பவர்கள் மனத்தளவில் உண்மையிலேயே கோழைகள். ஒன்றை நேருக்கு நேர் எதிர்கொள்வதற்கு அவர்களுக்குத் துணிச்சல் இருக்காது.

பின்வருமாறு செய்யும்படி நான் அப்பெண்மணியிடம் கூறினேன்: அடுத்த முறை உங்கள் மேலதிகாரி ஏதோ காரணத்திற்காக உங்களை விமர்சிக்கும்போது, அவரைப் பார்த்து, உறுதியான குரலில், "நீங்கள் இதுபோல் மீண்டும் என்னிடம் பேசாமல் இருந்தால் நல்லது. உங்களுடைய பேச்சு என் உணர்வுகளைக் காயப்படுத்துகிறது. நீங்கள் விரும்பும் விதத்தில் என் வேலையைச் செய்வதிலிருந்து அது என்னைத் தடுக்கிறது," என்று கூறுங்கள்.

இவ்வாறு கூறி முடித்தப் பிறகு, தனது மேலதிகாரியின் கண்களை நேராகப் பார்க்குமாறு நான் அவரிடம் கூறினேன். அப்பெண்மணியிடம் ஏராளமான துணிச்சல் இருந்தது. அடுத்த முறை அவரது மேலதிகாரி அவரை விமர்சிக்கத் துவங்கியபோது, அவர் அச்சூழ்நிலையை சகித்துக் கொள்வதற்குப் பதிலாக, நான் அறிவுறுத்தியபடி அவரிடம் பேசினார்.

பிறகு நிகழ்ந்தவற்றை விவரித்து அவர் எனக்கு ஒரு கடிதம் எழுதினார். நான் கணித்திருந்தது போலவே, அந்த மேலதிகாரி அதிர்ச்சியடைந்தார். அவர் உடனடியாக அப்பெண்மணியிடம் மன்னிப்புக் கேட்டுவிட்டு, ஏதோ முணுமுணுத்துவிட்டு, விரைவாகத் தனது அறைக்குச் சென்றுவிட்டார். அதன் பிறகு அவர் ஒருபோதும் அப்பெண்மணியை விமர்சிக்கவே இல்லை. தன் மேலதிகாரி முதல் முறை தன்னை விமர்சித்தபோதே அவரை நேருக்கு நேர் எதிர்கொள்வதற்கான துணிச்சல் தனக்கு இருந்திருந்தால், அவரது மோசமான நடத்தையைப் பல மாதங்களுக்கு முன்பே தன்னால் ஒரு முடிவுக்குக் கொண்டு வந்திருக்க முடியும் என்று அவர் என்னிடம் கூறினார்.

எலினார் ரூஸ்வெல்ட் கூறியதுபோல், "உங்களுடைய அனுமதி

இல்லாமல் யாராலும் உங்களைத் தாழ்வாக உணரச் செய்ய முடியாது."

பயத்தை நோக்கி நடைபோடுங்கள்

நீங்கள் ஒரு பயத்தை அடையாளம் கண்டுகொண்டு, அதை நோக்கிச் செல்வதற்கு உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளும்போது, அந்த பயம் மெல்ல மெல்லச் சிறியதாகி, உங்களால் கையாளக்கூடிய ஒன்றாக ஆகிவிடுகிறது. அதைவிட முக்கியமாக, உங்கள் பயங்கள் அளவில் குறையக் குறைய, உங்கள் தன்னம்பிக்கை அதிகரிக்கிறது. விரைவில், உங்கள் பயங்களுக்கு உங்கள்மீது உள்ள கட்டுப்பாடு மறைந்துவிடுகிறது.

மாறாக, உங்களுக்கு பயத்தை ஏற்படுத்துகின்ற ஒரு சூழ்நிலையிடமிருந்தோ அல்லது ஒரு நபரிடமிருந்தோ நீங்கள் பின்வாங்கும்போது, உங்களது பயம் தொடர்ந்து பெரிதாக வளர்கிறது. விரைவில் அது உங்களுடைய சிந்தனையின்மீதும் உணர்வின்மீதும் ஆதிக்கம் செலுத்தி, நாள் முழுவதும் உங்களைச் சிந்தனையில் மூழ்கடித்து, இரவில் விழித்திருக்கச் செய்கிறது.

தலைவர்களிடம் இரண்டு வகையான துணிச்சல் இருக்கின்றது

தலைமைத்துவத்தில், முன்னோக்குதான் மிகப் பொதுவான பண்புநலன். தலைவர்களிடம், தங்கள் நிறுவனங்களை எங்கே கூட்டிச் செல்ல வேண்டும் என்ற ஒரு தெளிவான முன்னோக்கு இருக்கின்றது. எதிர்காலத்தில் தங்களது தனிப்பட்ட வாழ்க்கையில் தாங்கள் எங்கே இருக்க விரும்புகிறோம் என்பது பற்றிய ஒரு தெளிவான முன்னோக்கும் அவர்களிடம் இருக்கிறது.

தலைவர்களிடம் உள்ள இரண்டாவது மிகப் பொதுவான பண்புநலன் துணிச்சல். தங்கள் முன்னோக்கை நிறைவேற்றுவதற்குத் தேவையான எதையும் செய்யும் துணிச்சல் அவர்களிடம் இருக்கிறது. அவர்கள் முன்னின்று வழிநடத்துகின்றனர், முன்னே செல்வதற்குத் துணிகின்றனர்.

உங்களுக்கு இரண்டு வகையான துணிச்சல் தேவை:

முதலில், ஒன்றைத் துவக்குவதற்கும் நடவடிக்கை எடுப்பதற்கும் நம்பிக்கையோடு அடியெடுத்து வைப்பதற்குமான துணிச்சல்

உங்களுக்குத் தேவை. வெற்றிக்கான எந்த உத்தரவாதமும் இல்லாத நிலையில், தோல்விக்கான ஒரு மிக உயர்ந்த சாத்தியக்கூறு உள்ள நிலையில்கூட, குறைந்தபட்சம் குறுகியகாலத்தில், முழுமூச்சாக இறங்குவதற்கான துணிச்சல் உங்களுக்குத் தேவை. நோக்கங்கள் மிகச் சிறப்பானவையாக இருந்தும்கூட, பெரும்பான்மையான மக்களை இழுத்துப் பிடித்து நிறுத்துகின்ற ஒரு முக்கியப் பிரச்சனை, முதலடியை எடுத்து வைப்பதற்கான துணிச்சல் அவர்களிடம் இல்லாததுதான்.

நீங்கள் முழுமூச்சுடன் இறங்கிய பிறகு, எந்தவிதமான வெகுமதியோ அல்லது விளைவுகளோ உங்கள் கண்களுக்குப் புலப்படாதபோதுகூட, தொடர்ந்து வேலை செய்து கொண்டும் எதிர்த்துப் போராடிக் கொண்டும் முயற்சித்துக் கொண்டும் இருப்பதற்கான உங்கள் திறன்தான் உங்களுக்குத் தேவையான இரண்டாவது வகை துணிச்சல். ஒரு புதிய இலக்கை நோக்கி நடவடிக்கை எடுப்பதற்கான துணிச்சலைப் பெரும்பாலான மக்களால் வரவழைத்துக் கொள்ள முடியும். ஆனால் உடனடியான விளைவுகளை அவர்களால் பார்க்க முடியாவிட்டால், அவர்கள் விரைவில் மனம் தளர்ந்துபோய், மீண்டும் தாங்கள் பாதுகாப்பாக உணரும் இடத்திற்குத் திரும்பிவிடுகின்றனர். நீடித்து நிற்கின்ற சக்தி அவர்களிடம் இருப்பதில்லை.

பயத்தை நேரடியாக எதிர்கொள்ளுங்கள்

பயத்தைக் கையாள்வதற்கான ஒரே வழி, அதை நேரடியாக எதிர்கொள்வதுதான். ஏதோ ஒரு வகையான பயத்தால் ஏற்பட்ட ஒரு பிரச்சனை தங்களுக்கு இருப்பதை மறுப்பதுதான் பெரும்பான்மையான மக்களின் இயல்பான போக்காக இருக்கிறது. அதை எதிர்கொள்வதற்கு அவர்கள் பயப்படுகின்றனர். பதிலுக்கு, அது அவர்களுடைய மனஅழுத்தத்திற்கும் மகிழ்ச்சியின்மைக்கும் மனநோய்க்குமான முக்கியக் காரணியாக ஆகிவிடுகிறது.

ஒரு சூழ்நிலையையோ அல்லது ஒரு நபரையோ நேரடியாக எதிர்கொள்வதற்குத் தயாராக இருங்கள். ஷேக்ஸ்பியர் கூறியதுபோல், "பிரச்சனைகள் எனும் பெருங்கடலை உங்கள் கைகளைக் கொண்டு தாக்கி அவற்றை முடிவுக்குக் கொண்டு வாருங்கள்."

கவலைதான் பயத்தின் தோழன். இரட்டைச் சகோதரிகளைப்போல், பயமும் கவலையும் எப்போதும் இணைந்தே செல்கின்றன. "நான் என் வாழ்வில் ஏராளமான விஷயங்களைப் பற்றிக் கவலைப்பட்டிருக்கிறேன். ஆனால் அவற்றில் பெரும்பாலானவை ஒருபோதும் நிகழவே இல்லை," என்று மார்க் டுவெயின் ஒருமுறை கூறினார்.

நீங்கள் கவலைப்படுகின்ற விஷயங்களில் 99 சதவீத விஷயங்கள் ஒருபோதும் நிகழ்வதே இல்லை என்று கணிக்கப்பட்டுள்ளது. பெரும்பாலான விஷயங்கள் நிகழ்கின்றன. ஆனால் கவலைப்படுவதற்கு உங்களுக்கு நேரம் இல்லாத அளவுக்கு அவை வெகு விரைவாக நிகழ்ந்துவிடுகின்றன.

பேரழிவு அறிக்கை

ஏதேனும் ஒன்றைப் பற்றி நீங்கள் கவலைப்படும்போது எல்லாம், அச்சூழ்நிலை பற்றிய ஒரு 'பேரழிவு அறிக்கை'யைத் தயார் செய்யுங்கள். இது உங்கள் பயத்தையும் கவலையையும் கிட்டத்தட்ட உடனடியாக அழித்துவிடும். 'கவலைக் கொல்லி' என்று அழைக்கப்படும் இந்த அறிக்கையில் 4 பகுதிகள் உள்ளன:

- முதலில், உங்கள் கவலைச் சூழ்நிலையைத் தெளிவாக வரையறுத்துக் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் துல்லியமாக எதைப் பற்றிக் கவலைப்படுகிறீர்கள்? பெரும்பாலான சமயங்களில், உங்களுக்குக் கவலை தருகின்ற சூழ்நிலையைப் பற்றி முழுமையான தெளிவைப் பெற நீங்கள் நேரம் எடுத்துக் கொள்ளும்போது, அச்சூழ்நிலையைத் தீர்ப்பதற்கான ஒரு வழி உடனடியாகப் புலப்படுகிறது.
- இரண்டாவதாக, நிகழக்கூடிய சாத்தியமுள்ள மிக மோசமான விஷயம் எதுவாக இருக்கும் என்பதைக் கண்டுபிடியுங்கள். நீங்கள் உங்கள் வேலையை இழப்பீர்களா? உங்களுடைய உறவை இழப்பீர்களா? உங்கள் பணத்தை இழப்பீர்களா? நிகழக்கூடிய சாத்தியமுள்ள மிக மோசமான விஷயம் எதுவாக இருக்கும்? இது பற்றித் தெளிவு பெறுங்கள். பல சமயங்களில், அந்த மோசமான விஷயம் நிகழ்ந்தால்கூட, அது உங்களைச் சீர்குலைத்துவிடாது என்பதை நீங்கள் பார்ப்பீர்கள். அது உங்களுக்கு அசௌகரியத்தை ஏற்படுத்தக்கூடும், ஆனால் இறுதியில் நீங்கள் அதிலிருந்து மீண்டுவிடுவீர்கள். நீங்கள் கவலைப்படும் அளவுக்கு அது அவ்வளவு மதிப்புவாய்ந்தது அல்ல என்பதை நீங்கள் காண்பீர்கள்.
- மூன்றாவதாக, நிகழக்கூடிய சாத்தியமுள்ள மிக மோசமான விளைவை ஏற்றுக் கொள்ளுங்கள். "இது நிகழ்ந்தால் கூட, இது ஒன்றும் என்னைக் கொன்றுவிடாது. இதிலிருந்து மீள்வதற்கான ஒரு வழியை நான் கண்டுபிடிப்பேன்," என்று உங்களுக்கு நீங்களே கூறிக் கொள்ளுங்கள். நிகழக்கூடிய சாத்தியமுள்ள மிக மோசமான விஷயத்தை மறுப்பதாலும், அதை எதிர்கொள்ளத் தயாராக இல்லாமல் போவதாலும் மட்டுமே கவலையால் ஏற்படும்

பெரும்பாலான மனஅழுத்தம் வருகிறது. ஆனால், அந்த மோசமான விளைவை (ஒருவேளை அது நிகழ்ந்தால்) ஏற்றுக் கொள்வதென்று நீங்கள் உறுதியாகத் தீர்மானித்தால், அனைத்துக் கவலையும் மனஅழுத்தமும் மறைந்துவிடும்.

- நான்காவதாக, அந்த மிக மோசமான விளைவை உடனடியாக மேம்படுத்தத் துவங்குங்கள். நிகழக்கூடிய சாத்தியமுள்ள மிக மோசமான விளைவு ஏற்படாமல் இருப்பதை உறுதி செய்வதற்கு உங்களால் முடிந்த அனைத்து நடவடிக்கைகளையும் மேற்கொள்ளுங்கள். உடனடியாக நடவடிக்கை எடுங்கள். ஏதேனும் செய்யுங்கள். விரைவாகச் செயல்படுங்கள். கவலைப்படுவதற்கு நேரம் இல்லாத அளவுக்கு, அந்த மோசமான விளைவு ஏற்படாமல் இருப்பதை உறுதி செய்வதற்கு மும்முரமாகச் செயல்படுங்கள்.

உண்மையான முறிமருந்து

பயம் அல்லது கவலைக்கான ஒரே உண்மையான தீர்வு, உங்கள் இலக்குகளை நோக்கி நீங்கள் மேற்கொள்கின்ற, ஒழுங்குடன்கூடிய, குறிக்கோளுடன்கூடிய நடவடிக்கைதான். எதைப் பற்றியும் பயப்படுவதற்கோ அல்லது கவலைப்படுவதற்கோ நேரம் இல்லாத அளவுக்கு உங்கள் இலக்குகள் அல்லது தீர்வுகள்மீது நடவடிக்கை எடுப்பதில் முழுமூச்சாக ஈடுபடுங்கள்.

துணிச்சல் எனும் சுயஒழுங்கை நீங்கள் கடைபிடித்து, உங்கள் வாழ்வில் பயத்தை ஏற்படுத்தக்கூடிய ஏதேனும் ஒரு சூழ்நிலையை எதிர்கொள்வதற்கு நீங்கள் உங்களைக் கட்டாயப்படுத்தும்போது, உங்கள் சுயமதிப்பு அதிகரிக்கிறது, உங்களுடைய பெருமித உணர்வு அதிகரிக்கிறது. இறுதியில், வாழ்வில் எதைப் பற்றியும் கவலைப்படாத ஒரு நிலையை நீங்கள் அடைந்துவிடுகிறீர்கள்.

நம்பிக்கையோடு அடியெடுத்து வைப்பதற்கான துணிச்சலை நீங்கள் உருவாக்கிக் கொண்ட பிறகு, விடாமுயற்சி எனும் சுயஒழுங்கை நீங்கள் வளர்த்துக் கொள்ள வேண்டும். இது பற்றி நாம் அடுத்த அத்தியாயத்தில் பார்க்கலாம்.

செயல்முறைப் பயிற்சிகள்

1. உங்கள் வாழ்வில் இக்கணத்தில் உங்களுக்கு இருக்கின்ற மூன்று

பெரிய பயங்களைக் கண்டுபிடியுங்கள். அவை எவை?

2. முழுமையான வெற்றிக்கான உத்தரவாதம் உங்களுக்குக் கொடுக்கப்பட்டால், இந்த ஒவ்வொரு சூழ்நிலையிலும் நீங்கள் என்ன செய்வீர்கள் என்பதைத் தீர்மானியுங்கள். நீங்கள் என்ன நடவடிக்கைகளை எடுப்பீர்கள்?
3. நீங்கள் எப்போதும் விரும்பி வந்துள்ள, ஆனால் முயற்சிப்பதற்கு பயந்து வந்துள்ள விஷயம் எது? வெற்றிக்கான உத்தரவாதம் உங்களுக்குக் கிடைத்தால், நீங்கள் வித்தியாசமாக என்ன செய்வீர்கள்?
4. தோல்வி மற்றும் இழப்புக் குறித்த பயத்தை உங்கள் தனிப்பட்ட வாழ்க்கையிலும் வேலையிலும் எந்த மூன்று பகுதிகளில் நீங்கள் மிக அதிகமாக அனுபவிக்கிறீர்கள்? அந்த பயங்களை எதிர்கொண்டு களைவதற்கு உடனடியாக உங்களால் எந்தெந்த நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ள முடியும்?
5. விமர்சனம், நிராகரிப்பு, அல்லது தர்மசங்கடமான நிலைமை குறித்த பயங்களை உங்கள் வாழ்வில் எந்த மூன்று பகுதிகளில் நீங்கள் மிக அதிகமாக அனுபவிக்கிறீர்கள்? இந்த பயங்களை எவ்வாறு உங்களால் எதிர்கொள்ள முடியும்? எவ்வாறு அவற்றிலிருந்து உங்களால் மீள முடியும்?
6. உங்களால் தோற்க முடியாது என்பதை நீங்கள் அறிந்தால், உங்களுக்கென்று எந்த மாபெரும் இலக்கை நீங்கள் நிர்ணயித்துக் கொள்வீர்கள்?
7. உங்கள் வங்கிக் கணக்கில் 2 கோடி டாலர்கள் இருந்து, ஆனால் நீங்கள் உயிர்வாழ்வதற்கு வெறும் பத்து வருடங்களே இருந்தால், உங்கள் வாழ்வில் நீங்கள் வித்தியாசமாக என்ன செய்வீர்கள்?

அத்தியாயம் 7

சுயஒழுங்கும் விடாமுயற்சியும்

"அவரச அவரசமாக ஒரு மாபெரும் மனிதராக ஆக முயற்சிப்பது குறித்து எச்சரிக்கையாக இருங்கள். அத்தகைய முயற்சிகளில் பத்தாயிரத்தில் ஒன்று வேண்டுமானால் வெற்றி பெறக்கூடும்."
- பெஞ்சமின் டிஸ்ரேலி

விடாமுயற்சி என்பது சுய ஒழுங்கின் நடைமுறைச் செயல்பாடாகும். அனைத்துப் பின்னடைவுகளையும் தற்காலிகத் தோல்விகளையும் சமாளித்து விடாமுயற்சியுடன் இருப்பதற்கான உங்கள் திறன் வாழ்வின் வெற்றிக்கு மிகவும் இன்றியமையாதது.

"கரி எவ்வாறு எஃகிற்கு அடித்தளமாக விளங்குகிறதோ, அதேபோல, விடாமுயற்சி மனிதப் பண்புநலன்களுக்கு அடித்தளமாக அமைகிறது," என்று நெப்போலியன் ஹில் கூறியுள்ளார். வெற்றிக்கான முதன்மைக் காரணம் விடாமுயற்சிதான். அதேபோல், விடாமுயற்சியின்மைதான், அதாவது, வெகு விரைவிலேயே முயற்சியைக் கைவிட்டுவிடுவதுதான் தோல்விக்கான முதன்மைக் காரணியாகும்.

சுயஒழுங்கிற்கும் சுயமதிப்பிற்கும் இடையே ஒரு நேரடித் தொடர்பு இருக்கிறது. உங்களுக்குப் பிடித்திருக்கிறதோ இல்லையோ, நீங்கள் செய்ய வேண்டிய விஷயத்தை, செய்ய வேண்டிய நேரத்தில் செய்வதற்கு உங்களை நீங்கள் ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளும் ஒவ்வொரு முறையும், உங்கள் சுயமதிப்பு அதிகரிக்கிறது. அதனால்தான் சுயமதிப்பிற்கும் விடாமுயற்சிக்கும் இடையே ஒரு நேரடித் தொடர்பு இருக்கிறது. முயற்சியைக் கைவிட்டுவிடலாம் என்று உங்களுக்குத் தோன்றும்போதுகூடத் தாக்குப் பிடித்து, தொடர்ந்து முயற்சிப்பதற்கு உங்களை நீங்கள் கட்டாயப்படுத்தும் ஒவ்வொரு முறையும் உங்கள்

சுயமதிப்பு அதிகரிக்கிறது.

சுயஒழுங்கு தொடர்பான ஒவ்வொரு நடவடிக்கையும், சுயஒழுங்கு தொடர்பான மற்ற அனைத்து நடவடிக்கைகளையும் வலிமைப்படுத்துகிறது. விடாமுயற்சி தொடர்பான ஒவ்வொரு நடவடிக்கையும், விடாமுயற்சி தொடர்பான மற்ற அனைத்து நடவடிக்கைகளையும் வலிமைப்படுத்துகிறது. மீண்டும் மீண்டும் தொடர்ந்து முயற்சிப்பதற்கு நீங்கள் உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளும்போது, நீங்கள் உங்களை மேலும் மேலும் அதிகமாக விரும்புவீர்கள், மதிப்பீர்கள். உங்களுடைய வலிமையும் தன்னம்பிக்கையும் பெருமளவில் அதிகரிக்கும். இறுதியில், யாராலும், எதுவொன்றாலும் தடுத்து நிறுத்த முடியாத ஒருவராக நீங்கள் ஆவீர்கள்.

விடாமுயற்சிக்குக் கிடைக்கும் வெகுமதி

விடாமுயற்சியே அதன் ஒரு சொந்த வெகுமதிதான். பெரியதோ அல்லது சிறியதோ, ஒரு குறிப்பிட்ட வேலையில் தொடர்ந்து தாக்குப்பிடித்து நீடிப்பதற்கு உங்களை நீங்கள் கட்டாயப்படுத்தும் ஒவ்வொரு முறையும், நீங்கள் உங்களைக் குறித்து அதிக மகிழ்ச்சியாகவும் அதிகச் சிறப்பாகவும் உணர்கிறீர்கள்.

எந்த வேலைக்காக உங்களுக்குச் சம்பளம் கொடுக்கப்படுகிறதோ அதைவிட அதிகமான வேலைகளை நீங்கள் செய்யும்போது அல்லது உங்களிடம் எதிர்பார்க்கப்படுவதைவிட அதிகமாகச் செய்யும்போது, உங்கள் சுயமதிப்பு அதிகரிக்கிறது. நீங்கள் அதிக சக்திவாய்ந்தவராகவும் உங்கள் வாழ்க்கையின்மீது உங்களுக்கு அதிகக் கட்டுப்பாடு இருப்பதுபோலவும் உணர்வீர்கள். நீங்கள் உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையில், உங்களிடம் எதிர்பார்க்கப்படுவதைவிட அதிகமாகச் செய்யும்போது, வெற்றி தேவதை உங்கள் பக்கம் இருப்பாள். வாழ்வில் வெற்றியாளர்களாக இருப்பவர்களுக்கும் தோல்வியாளர்களாக இருப்பவர்களுக்கும் இடையே உள்ள முக்கிய வேறுபாடு இதுதான்: வெற்றியாளர்கள் ஒருபோதும் தங்கள் முயற்சியைக் கைவிடுவதில்லை, முயற்சியைக் கைவிடுபவர்கள் ஒருபோதும் வெற்றி பெறுவதில்லை.

உங்களிடம் நீங்கள் நேர்மறையாகப் பேசுவதன் மூலம் உங்களுடைய தாக்குப்பிடிக்கும் திறனை உங்களால் அதிகரித்துக் கொள்ள முடியும். "நான் தடுத்து நிறுத்தப்பட முடியாதவன்!" என்ற வார்த்தைகளைக் கூறுங்கள். எந்தவொரு முக்கியமான வேலையைத் துவக்குவதற்கு முன்பும், "நான் ஒருபோதும் முயற்சியைக் கைவிடுவதில்லை," என்று

உங்களுக்கு நீங்களே கூறிக் கொள்வதன் மூலம் உங்களை நீங்கள் தயார்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்.

வாழ்வில் மதிப்புமிக்க எதையேனும் சாதிப்பதற்கு முன்பு, 'விடாமுயற்சி சோதனை'யில் நீங்கள் தேறியாக வேண்டும். இந்த சோதனை எவ்விதமான முன்னறிவிப்பும் இல்லாமல் திடீரென்று உங்கள்மீது வந்து குதிக்கும். நீங்கள் திடீரென்று ஒரு மிகப் பெரிய பின்னடைவையோ, பிரச்சனையையோ, தற்காலிகத் தோல்வியையோ, அல்லது ஒரு பேரழிவையோகூட எதிர்கொள்ளக்கூடும். அது நிகழும்போது, இது 'சோதனைக் காலம்' என்று உங்களுக்கு நீங்களே நினைவுபடுத்திக் கொள்ளுங்கள். இந்த நேரத்தில்தான், உண்மையிலேயே நீங்கள் எவ்வளவு நெஞ்சுரம் மிக்கவர் என்பதை நீங்கள் வெளிப்படுத்துகிறீர்கள். இதுபோன்ற சமயங்களில்தான் உங்கள் குணநலனின் வலிமையையும் வெற்றி பெறுவதற்கான உங்களது உண்மையான மன உறுதியையும் நீங்கள் உங்களுக்கும் மற்றவர்களுக்கும் வெளிப்படுத்துகிறீர்கள்.

செயல்விடை அளிப்பதற்கான உங்கள் திறன்

பின்னடைவுகளுக்கு மிகச் சிறப்பாகச் செயல்விடை அளிப்பதற்கான உங்கள் திறன்தான் வெற்றி பெறுவதற்கு நீங்கள் எவ்வளவு தூரம் தயாராக இருக்கிறீர்கள் என்பதை அளவிடுவதற்கான அளவீடு. ஒரு மாபெரும் பின்னடைவையோ அல்லது பிரச்சனையையோ நீங்கள் அனுபவிக்கும்போது, தற்காலிகமாக நீங்கள் அதிர்ச்சியடைவீர்கள். ஒருசில வினாடிகள் அல்லது ஒருசில நிமிடங்கள் நீங்கள் எந்த அசைவுமின்றி இருப்பீர்கள். இந்த நேரத்தில், நீங்கள் பெரும்பாலும் ஊக்கமிழப்பீர்கள் அல்லது உங்கள் மீது கழிவிரக்கம் கொள்வீர்கள். "இது ஏன் எனக்கு நிகழ்கிறது?" என்று உங்களையே நீங்கள் கேட்டுக் கொள்வீர்கள்.

ஆனால், நீங்கள் எவ்வளவு உயரத்தில் இருந்து விழுகிறீர்கள் என்பது ஒரு பொருட்டல்ல, எவ்வளவு உயரமாக நீங்கள் துள்ளி எழுகிறீர்கள் என்பதுதான் முக்கியம். முடிந்த அளவுக்கு விரைவாக உயர்ந்தெழுவதுதான் உங்கள் குறியாக இருக்க வேண்டும். எதிர்பாராத வீழ்ச்சிகளிலிருந்து மீண்டெழுந்து முன்னோக்கிச் செல்வது நீண்டகால வெற்றிக்கு இன்றியமையாதது. "ரத்தம் கசிவதற்காகச் சிறிது நேரம் நான் வீழ்ந்து கிடப்பேன், ஆனால் மீண்டும் எழுந்து நின்று போரிடுவேன்" என்று முழங்கும் போர்வீரர்களின் முழக்கத்தை நினைவில் வைத்துக் கொள்ளுங்கள்.

விஷயங்கள் தவறாகப் போகும்போது ஆச்சரியமடையாதீர்கள், அதிர்ச்சியடையாதீர்கள், அல்லது பின்வாங்காதீர்கள். நீங்கள் வகுத்த மிகச் சிறந்த திட்டங்கள் அடிக்கடித் தவிடுபொடியாகும். மாறாக, ஏமாற்றங்களும் பின்னடைவுகளும் வாழ்வின் ஒரு பகுதி என்று எதிர்பாருங்கள். ஆழமாக சுவாசித்து உங்களை ஆசுவாசப்படுத்திக் கொண்டு, நிலைமையைச் சீர்தூக்கிப் பார்த்து, மீண்டும் முன்னோக்கிச் செல்லும் முயற்சியில் இறங்குங்கள்.

நன்னம்பிக்கை மனப்போக்கானது தாக்குப்பிடிக்கும் திறனைக் கொடுக்கிறது

வெற்றிக்கும் விடாமுயற்சிக்கும் உங்களுக்குத் தேவையான மிக முக்கியமான பண்புநலன் நன்னம்பிக்கை மனப்போக்குதான். உங்கள்மீதும், வெற்றி பெறுவதற்கான உங்கள் திறனின்மீதும் நீங்கள் கொண்டிருக்கும் அளப்பரிய நன்னம்பிக்கைதான் இது. தொடர்ந்து நன்னம்பிக்கையோடு இருப்பதற்கு, விஷயங்கள் தவறாகப் போகும்போது நீங்கள் உங்களுடைய சிந்தனையைக் கட்டுப்படுத்தி ஒழுங்குபடுத்த வேண்டும். உங்கள் நிலை மைக்காக வருத்தப்பட மறுத்துவிடுங்கள். நீங்கள் ஒரு பலிகடா அல்ல என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் வளர்ந்தவர், உங்கள் வாழ்க்கைக்கு நீங்கள்தான் பொறுப்பு. நீங்கள் செய்து கொண்டிருக்கும் விஷயங்கள் சுதந்திரமாக நீங்கள் தேர்ந்தெடுத்துள்ள விஷயங்கள்தான். பின்னடைவுகளுக்கென்று எல்லைகள் உண்டு. வெற்றிக்கான பாதையில் இருக்கின்ற வெறும் மேடுபள்ளங்கள் மட்டும்தான் அவை.

மற்றவர்கள் மீது பழி போடவோ அல்லது சாக்குப்போக்குகளைக் கூறவோ மறுத்துவிடுங்கள். நீங்கள் மற்றவர்களைக் குறைகூறும்போது அல்லது அவர்கள்மீது பழி சுமத்தும்போது, அது உங்களைக் கீழ்த்தரமானவராகவும் அற்பமானவராகவும் உணரச் செய்யும். அதோடு, உங்கள் தனிப்பட்ட சக்தியையும் அது உங்களிடமிருந்து பறித்துவிடும் என்பது மோசமான விஷயம். நீங்கள் விமர்சிக்கும்போது அல்லது குறைகூறும்போது, அது உங்களை பலவீனமாக உணரச் செய்து, சூழ்நிலையைத் திறமையாகக் கையாள்வதற்கான உங்கள் திறனைக் குறைத்துவிடுகிறது. மாறாக, ஒவ்வொரு பின்னடைவையும், "நான்தான் பொறுப்பாளி!" என்று கூறி வரவேற்றுக் கொள்ளுங்கள்.

மற்றவர்கள்மீது பழி போட முயற்சிப்பதற்குப் பதிலாக, நடந்து முடிந்த விஷயத்திற்கு நீங்கள் ஏன் பொறுப்பாளி என்பதற்கான காரணங்களைக்

கண்டுபிடியுங்கள். சாக்குப்போக்குகள் வேண்டாம்.

தீர யோசித்து முனைப்போடு செயல்படுவதற்கும் முன்பின் யோசிக்காமல் செயல்படுவதற்கும் இடையேயான வேறுபாடு

நடந்து முடிந்த விஷயத்தின் மீதும் யாரைக் குற்றப்படுத்தலாம் என்பதன்மீதும் கவனம் செலுத்துவதற்குப் பதிலாக, தீர்வின்மீதும் இப்போது என்ன செய்யலாம் என்பதன்மீதும் நீங்கள் கவனம் செலுத்தப் போவதாக உறுதி பூணுங்கள். எது தவறாகப் போனது, யாரைக் குற்றப்படுத்துவது என்று யோசிப்பதற்குப் பதிலாக, சூழ்நிலைக்குத் தீர்வு காண்பதற்கு நீங்கள் எடுக்கக்கூடிய நடவடிக்கைகளைப் பற்றிச் சிந்தியுங்கள்.

தொடர்ந்து நன்னம்பிக்கை மனப்போக்குடன் இருப்பதற்கு, ஒவ்வொரு சூழ்நிலையிலும் உள்ள நல்ல விஷயங்கள்மீது கவனம் செலுத்துங்கள். ஏதேனும் நல்ல விஷயத்தை நீங்கள் தேடும்போது, ஏதேனும் நல்ல விஷயத்தை நிச்சயமாக நீங்கள் கண்டுபிடிப்பீர்கள். மேலும், ஏதேனும் நல்ல விஷயத்தை நீங்கள் தேடும்போது, உங்கள் வெளிமனத்தால் ஒரு நேரத்தில் ஒரே ஒரு விஷயத்தை மட்டுமே யோசிக்க முடியும் என்பதால், நீங்கள் தானாகவே நேர்மறையானவராகவும், நன்னம்பிக்கை மனப்போக்குக் கொண்டவராகவும், கட்டுப்பாடு மீண்டும் உங்கள் கைக்கு வந்துவிட்டதாகவும் உணர்வீர்கள்.

ஒவ்வொரு பிரச்சனையிலும் அல்லது சிரமத்திலுமுள்ள மதிப்புவாய்ந்த படிப்பினையைத் தேடுங்கள். நீங்கள் எதிர்கொள்ளும் ஒவ்வொரு பின்னடைவும் எதிர்காலத்தில் நீங்கள் அதிக வெற்றிகரமானவராக இருப்பதற்கு உங்களுக்கு உதவுவதற்காக அனுப்பி வைக்கப்பட்டுள்ள படிப்பினைகள்தான். வெற்றியாளர்களுக்கும் தோல்வியாளர்களுக்கும் இடையேயான வேறுபாடு இதுதான்: விஷயங்கள் தவறாகப் போகும்போது தோல்வியாளர்கள் தங்களுக்காக வருத்தப்படுவர், ஆனால் வெற்றியாளர்கள், எதிர்காலத்தில் தங்களுக்கு உதவக்கூடிய மதிப்புமிக்கப் படிப்பினைகளைத் தேடுவார்கள்.

பரிசைத் தேடுங்கள்

நார்மன் வின்சென்ட் பீல், "கடவுள் உங்களுக்கு ஒரு பரிசை அனுப்பி

வைக்க விரும்பும்போது, அதை ஒரு பிரச்சனைக்குள் பொதிந்து வைத்து அனுப்புகிறார். எவ்வளவு பெரிய பரிசை அவர் கொடுக்க விரும்புகிறாரோ, அவ்வளவு பெரிய பிரச்சனைக்குள் அதைப் பொதிந்து அனுப்புகிறார்," என்று கூறுவது வழக்கம்.

பிரச்சனையின்மீது கவனத்தைக் குவிப்பதற்குப் பதிலாகப் பரிசைத் தேடுங்கள். நீங்கள் அதை எப்போதும் கண்டுபிடிப்பீர்கள் என்பது அற்புதமான விஷயம். மேலும், சில சமயங்களில், அந்தப் பரிசோ அல்லது மதிப்புவாய்ந்த படிப்பினைகளோ, அந்தப் பிரச்சனையைவிட அதிக மதிப்புக் கொண்டதாக இருக்கும். சில சமயங்களில், ஒரு பிரச்சனையைக் கையாளும்போது நீங்கள் கற்றுக் கொள்ளுகின்ற ஒரு படிப்பினை, உங்களுடைய நீண்டகால வெற்றிக்கான திறவுகோலாக இருக்கக்கூடும். நெப்போலியன் ஹில் கூறியதுபோல, "ஒவ்வொரு பிரச்சனையும் அல்லது முட்டுக்கட்டையும், அதற்குச் சமமான அல்லது அதைவிட மிகப் பெரிய வாய்ப்பிற்கான ஒரு விதையைத் தன்னகத்தே கொண்டுள்ளது. அதைத் தேடுவதுதான் உங்கள் வேலை"

உங்களை ஒரு வலிமையான, சக்திமிக்க, உறுதியான ஒருவராகத் தொடர்ந்து உங்களைப் பற்றிச் சிந்தித்து வாருங்கள். முதலாம் உலகப் போரின்போது பணிபுரிந்த ஓர் ஆங்கிலேயேப் படைத்தளபதியைப் பற்றி அவரது மேலதிகாரிகள் இவ்வாறு விவரித்தனர்: "பணியில் உறைந்து போயுள்ள நிலத்தில் ஊன்றப்பட்டுள்ள ஓர் இரும்பு ஆணிபோல், அசைக்க முடியாதபடி அவர் நிற்கிறார்."

இந்த விவரிப்பு, நீங்கள் ஏதேனும் பிரச்சனைகளை அல்லது சிரமங்களை எதிர்கொள்ளும்போது, உங்களைப் பற்றிய ஒரு துல்லியமான விவரிப்பாக இருக்கட்டும். உறைந்து போயுள்ள நிலத்தில் ஊன்றப்பட்டுள்ள ஓர் இரும்பு ஆணிபோல் அசைந்து கொடுக்காமல் நிற்பதென்று உறுதி பூணுங்கள்.

முன்கூட்டியே உறுதியாகத் தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள்

முயற்சியை ஒருபோதும் கைவிடப் போவதில்லை என்று நீங்கள் முன்கூட்டியே தீர்மானித்துக் கொள்ளும்போது, உங்கள் வெற்றிக்கு உத்தரவாதம் கிடைத்துவிடுகிறது. உங்களைத் தவிர வேறு எதுவொன்றாலும் உங்களைத் தடுத்து நிறுத்த முடியாது.

வாழ்வில் எத்தனை முறை நீங்கள் கீழே தள்ளப்பட்டாலும் அது ஒரு பொருட்டல்ல. எத்தனை முறை மீண்டும் நீங்கள் எழுந்து நிற்கிறீர்கள்

என்பதுதான் முக்கியம். நீங்கள் தொடர்ந்து எழுந்து முன்னோக்கி நடைபோட்டால், இறுதியில் நீங்கள் உங்கள் இலக்கை அடைந்துதான் ஆக வேண்டும்.

இன்னல்களை எதிர்கொள்ளும்போது தொடர்ந்து தாக்குப்பிடித்து நிற்பதற்கான சுயஒழுங்கை நீங்கள் உங்கள்மீது பிரயோகிக்கும் ஒவ்வொரு முறையும், நீங்கள் உங்கள் சுயமதிப்பையும் தன்னம்பிக்கையையும் அதிகரிக்கிறீர்கள். உங்களுடைய சுயமதிப்பு அதிகரிக்கும்போது, நீங்கள் அதிக வலிமையானவராகவும், அதிக சக்திவாய்ந்தவராகவும், யாராலும் தடுத்து நிறுத்த முடியாதவராகவும் உணர்கிறீர்கள். நீங்கள் சிறப்பானவராகவும் அதிக வலிமையானவராகவும் உணரும்போது, அடுத்த முறையும், அதற்கடுத்த முறையும் தொடர்ந்து தாக்குப்பிடிப்பதற்கான அதிகத் திறன் கொண்டவராக ஆகிறீர்கள்.

அனைத்து இன்னல்களையும் எதிர்த்து நின்று தாக்குப்பிடிப்பதற்கு உங்களை நீங்கள் ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்வதன் மூலம், சுயமதிப்பு, சுயஒழுங்கு, விடாமுயற்சி ஆகியவை குறித்து உங்கள் வாழ்க்கையை ஒரு மேல்நோக்கிய சுழற்சியில் நீங்கள் முடுக்கிவிடுகிறீர்கள். இறுதியில், நீங்கள் இயற்கையின் ஓர் ஆற்றலைப்போல் ஆகிவிடுகிறீர்கள்.

விடாமுயற்சி என்பது சுயஒழுங்கின் நடைமுறைச் செயல்பாடு ஆகும்.

உங்கள் வேலையிலும் தொழில்வாழ்க்கையிலும் மாபெரும் வெற்றிகளைக் குவிப்பதற்கும், இனிவரும் காலங்களில் உங்களுடைய ஆற்றலை முழுமையாக நிறைவேற்றுவதற்கும் இக்கொள்கைகளை உங்கள் வாழ்வில் எவ்வாறு செயல்படுத்துவது என்பதற்கான திட்டவட்டமான விஷயங்களை இப்புத்தகத்தின் இரண்டாவது பகுதியில் நீங்கள் கற்றுக் கொள்ளவிருக்கிறீர்கள்.

செயல்முறைப் பயிற்சிகள்

1. உங்கள் இலக்கை அடைவதற்கு நீங்கள் இன்னும் கடினமாக முயற்சிக்க வேண்டிய ஒரு பகுதியை உங்கள் வாழ்வில் கண்டுபிடியுங்கள். பிறகு அப்பகுதியில் நடவடிக்கை எடுங்கள்.
2. நீங்கள் இறுதிவரை தாக்குப்பிடிக்கத் தவறியதால் உங்கள் வாழ்வில் நீங்கள் சாதிக்காமல் போன ஓர் இலக்கை அடையாளம் காணுங்கள். அப்பகுதியில் வெற்றி பெறுவதற்கு நீங்கள் இன்று

என்னென்ன நடவடிக்கைகளை எடுப்பீர்கள்?

3. எவ்வளவு சிரமங்கள் வந்தபோதிலும், முயற்சியைக் கைவிட மறுத்து, தொடர்ந்து தாக்குப்பிடித்து நின்றதால் நீங்கள் சாதித்த ஒரு பெரிய இலக்கைக் கண்டுபிடியுங்கள்.
4. வாழ்வில் உங்களுடைய மிக முக்கியமான, திட்டவட்டமான குறிக்கோள் எதுவென்று தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள். அதாவது, நீங்கள் சாதிக்கும்பட்சத்தில், எந்த ஓர் இலக்கு உங்கள் வாழ்வின்மீது மிகப் பெரிய நேர்மறையான தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் என்பதை முடிவு செய்து கொள்ளுங்கள்.
5. உங்கள் இலக்கைத் தெளிவாக எழுதுங்கள். கூடவே, அதை அடைவதற்கான ஒரு விரிவான செயற்திட்டத்தையும் எழுதிக் கொள்ளுங்கள். பிறகு, "தோல்வி என்பது ஒரு விருப்பத்தேர்வு அல்ல" என்று உங்களிடம் நீங்களே கூறிக் கொள்ளுங்கள்.
6. என்ன நிகழ்ந்தாலும் சரி, "நான் தடுத்து நிறுத்தப்பட முடியாதவன்" என்பதால், வெற்றி பெறும்வரை தொடர்ந்து தாக்குப்பிடித்து முயற்சிக்கப் போவதாக இன்றே ஒரு தீர்மானம் எடுத்துக் கொள்ளுங்கள்.
7. ஒரு முக்கியமான இலக்கை நிர்ணயித்து, அதை அடைவதென்று இன்றே உறுதியான தீர்மானம் மேற்கொள்ளுங்கள். நீங்கள் எதிர்கொள்ளக்கூடிய, தவிர்க்க முடியாத அனைத்து சிரமங்கள், பிரச்சனைகள், மற்றும் பின்னடைவுகளிலிருந்து மீண்டு, அந்த இலக்கை அடைவதில் வெற்றி பெறும்வரை தொடர்ந்து செயல்படப் போவதாக உறுதி பூணுங்கள். விடாமுயற்சி ஒரு பழக்கமாக மாறும்வரை, மீண்டும் மீண்டும் இவ்வாறு செயல்படுங்கள்.

பகுதி 2

சுயஒழுங்கும் தொழில் வெற்றியும்

இப்பகுதியில், உங்கள் துறையில் மேல்மட்டத்தில் உள்ள பத்து சதவீதத்தினருடன் சேர்ந்து கொள்வதற்குத் தேவையான சுயஒழுங்கை எவ்வாறு உருவாக்கிக் கொள்வது என்பதை நீங்கள் கற்றுக் கொள்வீர்கள். உங்கள் உற்பத்தியையும் செயற்திறனையும் விளைவுகளையும் எவ்வாறு அதிகரிப்பது என்பதையும் கற்றுக் கொள்வீர்கள். உங்கள் நிறுவனத்திலும் உங்கள் துறையிலும் மிக அதிகமாக மதிக்கப்படுகின்ற மக்களில் ஒருவராக ஆவது எப்படி என்பதையும் நீங்கள் கற்றுக் கொள்வீர்கள்.

அத்தியாயம் 8

சுயஒழுங்கும் வேலையும்

"தலைவர்கள் பிறப்பதில்லை,
அவர்கள் உருவாக்கப்படுகிறார்கள்.
மற்ற பிறவற்றைப் போலவே, அவர்களும்
கடின உழைப்பின் மூலம் உருவாக்கப்படுகிறார்கள்.
இலக்கை அடைவதற்கு நாம்
கொடுக்க வேண்டிய விலை அது."
- வின்ஸ் லொம்பார்டி

வாழ்வில் வேறு எந்தப் பகுதியைவிடவும் மிக அதிகமாக, உங்கள் வேலையில் நீங்கள் கடைபிடிக்கும் சுயஒழுங்குதான் உங்கள் எதிர்காலத்தின்மீது ஒரு மிகப் பெரிய தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகிறது. நீங்கள் பெரும்பாலான மக்களைப் போன்றவர் என்றால், காலையில் துவங்கி நாள் நெடுகிலும், உங்களுக்கு மிக முக்கியமான விஷயங்களிலிருந்து உங்கள் கவனத்தைச் சிதறடிக்கின்ற மக்களாலும் நிகழ்வுகளாலும் நீங்கள் சூழப்பட்டிருப்பீர்கள். ஆனால், உங்களுக்கு மிக முக்கியமான காரியங்களைச் செய்வதன் மூலமாக மட்டுமே உங்கள் வேலையில் விரைவாகவும் நம்பிக்கையோடும் உங்களால் முன்னேற முடியும், சிகரங்களைத் தொட முடியும்.

உயரதிகாரிகள் அடங்கிய ஒரு குழுவிடம், "உங்கள் நிறுவனத்தில் பதவி உயர்வு பெறுவதற்கு ஒரு நபரிடம் இருக்க வேண்டிய மிக முக்கியமான பண்புநலன்கள் எவை?" என்று கேட்கப்பட்டது. இவர்களில் 85 சதவீதத்தினர், பின்வரும் பண்புநலன்கள்தான் மிக முக்கியமானவை என்று தெரிவித்தனர்:

1. முன்னுரிமைகளை நிர்ணயித்து, உயர்ந்த மதிப்புக் கொண்ட வேலைகள்மீது முதலில் கவனம் செலுத்தி நடவடிக்கை

எடுப்பதற்கான திறன்.

2. வேலைகளை விரைவாகவும் சிறப்பாகவும் செய்து முடிப்பதற்கான ஒழுங்கு.

தொழில்வாழ்க்கையில் வெற்றி பெறுவதற்கு, வேறு எதுவொன்றையும்விட, இந்த இரண்டு பண்புநலன்கள் மிகவும் உதவிகரமாக இருக்கும் என்பதில் சந்தேகமில்லை. விடாமுயற்சியுடனும் ஒழுங்குடனும் ஒருமித்தக் கவனத்துடனும் வேலை செய்து வருவது, உங்கள் தொழில்வாழ்க்கை நெடுகிலும், ஒரு சராசரி நபரைவிடத் தொடர்ந்து அதிகமாக உற்பத்தி செய்வதற்கும், அதிக ஊதியத்தைப் பெறுவதற்கும், அதிக வேகமாகப் பதவி உயர்வு பெறுவதற்கும் உங்களுக்கு உதவும்.

பொருத்தமற்ற விஷயங்களிலிருந்து பொருத்தமான விஷயங்களைப் பிரித்துக் கொள்ளுங்கள்

80/20 என்ற பரேட்டோ கொள்கையை இப்புத்தகத்தில் பல இடங்களில் நான் குறிப்பிட்டுள்ளேன். அது இங்கு மீண்டும் பொருத்தமாக உள்ளது. நீங்கள் சாதிக்கின்ற விஷயங்களின் 80 சதவீத மதிப்பு, நீங்கள் செய்கின்ற 20 சதவீத விஷயங்களிலிருந்து வருகிறது. அப்படியென்றால், அந்த 20 சதவீத வேலைகள் எவை என்பதைக் கண்டுபிடித்து, பிறகு அவற்றை விரைவாகவும் சிறப்பாகவும் செய்வதில் ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்துவதுதான் உங்கள் நோக்கமாக இருக்க வேண்டும்.

நேர நிர்வாகத்தைப் பற்றி 13வது அத்தியாயத்தில் விபரமாக விவரிக்கப்பட்டுள்ளது. இப்போதைக்கு, மோசமான நேர நிர்வாகம் பற்றி நாம் பார்க்கலாம். ஒரு சராசரி நபர் தன் வேலை நேரத்தின் 50 சதவீதத்தை, வேலைக்குத் தொடர்பில்லாத நடவடிக்கைகளில் செலவிடுவதாக ராபர்ட் ஹாஃப் இன்டர்நேஷனல் நிறுவனம் கூறுகிறது.

- சக ஊழியர்களுடன் தனிப்பட்ட விஷயங்கள் குறித்த வெட்டிப் பேச்சு, வேலைக்கு எந்த விதத்திலும் சம்பந்தமில்லாத உரையாடல்கள் ஆகியவற்றின் மூலம் வேலை நேரத்தின் 37 சதவீதம் வீணாக்கப்படுகிறது.
- காலையில் வேலைக்குத் தாமதமாக வருவது அல்லது மாலையில் முன்னதாகவே புறப்பட்டுவிடுவது, மதிய உணவிற்கும்

இடையிடையே காபி அருந்துவதற்கும் நீண்ட இடைவேளைகளை எடுத்துக் கொள்வது, இணையத்தளத்தில் மேய்ந்து கொண்டிருப்பது, செய்தித்தாள் படிப்பது, அல்லது வேலை நேரத்தில் தனிப்பட்ட விவகாரங்களைக் கையாள்வது போன்றவற்றின் மூலம் மீதி 13 சதவீத நேரம் வீணாக்கப்படுகிறது.

இதைவிட மோசமான விஷயம் என்னவென்றால், தங்கள் இருக்கையில் வந்து அமர்ந்து வேலையைத் துவக்குவதற்கு முன்பாகவே ஏராளமான நேரத்தை விரயமாக்கிவிடுகின்ற மக்கள், குறைந்த மதிப்புக் கொண்ட வேலைகளிலும் நடவடிக்கைகளிலும் ஏராளமான நேரத்தைச் செலவிடுகின்றனர். அதன் விளைவாக, மிகக் குறைந்த அளவு வேலையையே அவர்களால் செய்ய முடிகிறது. அதனால், தாங்கள் தொடர்ந்து அழுத்தத்திற்கு ஆளாகியிருக்கும் உணர்வு அவர்களுக்கு ஏற்படுகிறது.

துரதிர்ஷ்டவசமாக, நீங்கள் உங்கள் வேலை நேரத்தை வீணாக்கும்போது, உங்கள் வேலை அப்படியேதான் இருக்கிறது, அது மாயமாய் மறைந்துவிடுவதில்லை. அது தொடர்ந்து அதிகரித்துக் கொண்டே போகும். காலக்கெடுக்கள் நெருங்கிக் கொண்டே வரும். அழுத்தம் தொடர்ந்து அதிகரிக்கும். இறுதியில், வழக்கமாகக் கடைசி நிமிடத்தில், அந்த வேலைகளைச் செய்து முடிக்க நீங்கள் உங்களைக் கட்டாயப்படுத்துவீர்கள். இந்தச் சூழ்நிலையில் நீங்கள் பெருந்தவறுகளைச் செய்வீர்கள்.

ஓர் அற்புதமான நற்பெயரை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள்

வேறு எந்தவொரு விஷயத்தைவிடவும், ஒவ்வொரு நாளும் ஒவ்வொரு மணிநேரமும் நீங்கள் கடினமாகவும் ஒழுங்குடனும் உழைக்கின்றவர் என்ற ஒரு நற்பெயரை உங்களுக்கென்று நீங்கள் உருவாக்கிக் கொள்வது, மக்களின் கவனத்தை உங்கள் பக்கம் திருப்புவதற்கு உங்களுக்கு அதிகமாக உதவும்.

பண வீக்கம் மற்றும் வாழ்க்கைச் செலவின் அதிகரிப்பு விகிதத்தைப் போலவே, சராசரி ஊழியர்களின் வருமான அதிகரிப்பு விகிதமும் ஆண்டொன்றுக்கு சுமார் 3 சதவீதமாக இருக்கிறது. வேறு வார்த்தைகளில் கூறினால், நீங்கள் ஒரு சராசரி ஊழியராக இருந்தால், வருடங்கள் செல்லச் செல்ல உங்கள் ஊதியம் அவ்வளவாக உயர்வதே இல்லை. மாறாக, உங்கள் செலவுகளைச் சமாளிக்கப் போதுமான அளவு

மட்டுமே நீங்கள் சம்பாதிக்கிறீர்கள். ஆனால் பெரும்பாலான துறைகளில் மேல்மட்டத்தில் உள்ள 20 சதவீத மக்களின் வருமானம் ஆண்டொன்றுக்குப் பத்து முதல் இருபத்தைந்து சதவீதம்வரை அதிகரிக்கிறது. இது வருடா வருடம் கூடிக் கொண்டே இருக்கிறது.

வேலையிலுள்ள மேல்மட்ட 20 சதவீதத்தினர் 80 சதவீதப் பணத்தைச் சம்பாதிக்கின்றனர். கீழ்மட்ட 80 சதவீதத்தினருக்கு வேறு வழியில்லை. மீதமுள்ள 20 சதவீதப் பணத்தையே அவர்கள் பகிர்ந்து கொள்ள வேண்டியிருக்கிறது. தங்கள் துறைகளில் மிக அதிக அளவில் ஆக்கபூர்வமாக இருக்கும் மக்கள் விட்டு வைத்திருக்கும் மிச்சத்தையே இவர்கள் கொறித்தாக வேண்டும்.

உங்கள் வருமானத்தை உங்களால் இரட்டிப்பாக்க முடியும்

இனிவரும் மாதங்களில் அல்லது வருடங்களில் உங்கள் வருமானத்தை இரட்டிப்பாக்க வேண்டும் என்றால், ஓர் இலக்கை நிர்ணயிக்க வேண்டும் என்று எனது பயிலரங்கில் கலந்து கொள்வோரிடம் நான் கூறும்போது, மக்கள் பல்வேறு விதங்களில் இதற்குச் செயல் விடை அளிப்பார்கள். பெரும்பாலும் இடைவேளையின்போது அவர்கள் என்னிடம் வந்து, "எனது நிறுவனத்தைப் பற்றி உங்களுக்குப் புரியாது. என்னுடைய தற்போதைய நிறுவனத்தில் என் சம்பளத்தை இரட்டிப்பாக்குவதற்கு எனக்கு எந்த வழியும் கிடையாது. அவ்வளவு பணத்தை அவர்கள் எனக்குக் கொடுக்க மாட்டார்கள்," என்று கூறுவர்.

இதை நான் ஏற்கனவே பலமுறை செவிமடுத்திருப்பதால், இந்த முக்கியமான கேள்வியை நான் அவர்களிடம் கேட்கிறேன்: "உங்களைவிட இரண்டு மடங்கு சம்பளம் வாங்கும் நபர்கள் உங்கள் நிறுவனத்தில் யாராவது இருக்கிறார்களா?"

என்னிடம் பேசிக் கொண்டிருக்கும் நபர் எப்போதும் அதை ஒத்துக் கொள்வார். "ஆமாம். என்னைவிட இரண்டு அல்லது மூன்று மடங்கு சம்பளம் வாங்குபவர்கள் என் நிறுவனத்தில் இருக்கத்தான் செய்கிறார்கள்."

பிறகு, நான் அந்த முக்கியமான கருத்தை முன்வைப்பேன். "உங்களைவிட இரண்டு மடங்கு அதிகமாக ஒருவருக்குச் சம்பளம் கொடுப்பதற்கு உங்கள் நிறுவனம் தயாராக இருக்கிறது. ஆனால் உங்களுடைய சம்பளத்தை இரட்டிப்பாக்குவதற்கு அவர்கள் தயாராக

இல்லை. ஏன் அப்படி?"

பிறகு அவருக்கு அது புலப்படும். பணத்தைக் கொடுப்பதற்குத் தனது நிறுவனம் தயாராக இல்லை என்பது உண்மையல்ல, மாறாக, அந்தக் கூடுதல் பணத்தைப் பெறுவதற்குப் போதுமான பங்களிப்பைத் தான் வழங்கவில்லை என்பதை அவர் உணர்கிறார். பொறுப்பு அவருடையதேயன்றி, அந்நிறுவனத்துடையது அல்ல.

முன்னுரிமைப்படுத்துவதற்கு "மூன்றின் விதி' உதவுகிறது

தொழில்முனைவோர்கள், உயரதிகாரிகள், தொழிலதிபர்கள் ஆகியோருக்கு நான் ஆலோசனை வழங்கும்போது, அவர்களது உற்பத்தித்திறன், செயற்திறன், விளைவுகள் ஆகியவற்றை ஒரு வருடத்திற்குள் அல்லது சில சமயங்களில் முப்பது நாட்களுக்குள் இரட்டிப்பாக்குவதற்கு அவர்களுக்கு உதவுவதற்கு வடிவமைக்கப்பட்ட ஒரு பயிற்சியின் ஊடாக நான் அவர்களை வழிநடத்திச் செல்கிறேன். அது மிகவும் எளியதொரு செயல்முறையாகும். அது பின்வருமாறு வேலை செய்கிறது.

முதலில், திங்கட்கிழமை காலையில் நீங்கள் உங்கள் வேலையைத் துவக்குவதிலிருந்து வார இறுதிவரை, ஒரு வாரத்தில் அல்லது ஒரு மாதத்தில் நீங்கள் செய்கின்ற விஷயங்கள் அனைத்தையும் ஒரு பட்டியலிடுங்கள். பெரிய ssவிஷயங்களோ அல்லது சிறிய விஷயங்களோ, உங்கள் மின்னஞ்சல்களைப் பார்ப்பது, தொலைபேசி அழைப்புகளுக்கு பதிலளிப்பது உட்பட, அனைத்தையும் எழுதிக் கொள்ளுங்கள்.

பிறகு, இந்தப் பட்டியலைப் பரிசீலனை செய்து, இந்த முக்கியமான கேள்வியைக் கேளுங்கள்:

"இன்றைய நாள் முழுவதும், இந்தப் பட்டியலில் உள்ள ஒரே ஒரு விஷயத்தை மட்டும் என்னால் செய்ய முடிந்தால், என் நிறுவனத்திற்கு மிகவும் மதிப்புவாய்ந்த அந்த ஒரு வேலை அல்லது நடவடிக்கை எதுவாக இருக்கும்?"

நீங்கள் உங்கள் பட்டியலை மீண்டும் மீண்டும் பரீசீலிக்கும்போது, அக்கேள்விக்கான விடை உங்கள் முன்னால் வந்து குதிக்கும். அது எதுவாக இருந்தாலும் சரி, அதைச் சுற்றி ஒரு வட்டமிட்டுக் கொள்ளுங்கள்.

பிறகு இரண்டாவது கேள்வியைக் கேளுங்கள்:

"இன்றைய நாள் முழுவதும், இந்தப் பட்டியலில் உள்ள இரண்டு விஷயங்களை மட்டும் என்னால் செய்ய முடியும் என்றால், அந்த இரண்டாவது வேலை அல்லது நடவடிக்கை எதுவாக இருக்கும்?"

உங்கள் பட்டியலை மீண்டும் பரிசீலித்துப் பார்த்து, உங்கள் நிறுவனத்திற்கான பங்களிப்பு என்ற வகையில், உங்களுடைய இரண்டாவது மிக முக்கியமான வேலை எது என்பதைக் கண்டுபிடியுங்கள்.

இறுதியாக, அந்தக் கேள்வியை மீண்டும் ஒருமுறை கேளுங்கள்:

"இன்றைய நாள் முழுவதும், இந்தப் பட்டியலில் உள்ள மூன்று விஷயங்களை மட்டும் என்னால் செய்ய முடியும் என்றால், அந்த மூன்றாவது விஷயம் எதுவாக இருக்கும்?"

இதை "மூன்றின் விதி' என்று நான் அழைக்கிறேன். உங்களிடம் இருக்கின்ற மூன்று முக்கியமான விஷயங்கள் உங்கள் நிறுவனத்திற்கு உங்களுடைய மதிப்பின் தொண்ணூறு சதவீதத்தைப் பங்களிப்பதாக இவ்விதி கூறுகிறது. அந்த மூன்று முக்கியமான விஷயங்கள் என்னென்ன என்பதைக் கண்டுபிடித்து, நாள் முழுதும் அவற்றைச் செய்வதற்கு உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்வதுதான் உங்கள் வேலை. உங்களுடைய மற்றச் சிறிய வேலைகள் அனைத்தும் உங்களது முக்கியமான மூன்று வேலைகளுக்கு உதவக்கூடிய வேலைகளாகவோ, மகிழ்ச்சியான வேலைகளாகவோ, அல்லது பயனற்ற வேலைகளாகவோ இருக்கும். உங்கள் வேலையிலும் தொழில்வாழ்க்கையிலும் ஓர் அளப்பரிய வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்தக்கூடிய பெரிய, சிரமமான, முக்கியமான வேலைகளைப் பிரக்ஞையின்றித் தவிர்க்கும் ஒரு வழியாக, வழக்கமாக நீங்கள் செய்யும் சிறுசிறு விஷயங்கள் அவை.

ஒரு மணிநேரத்திற்கான உங்கள் விலைமதிப்பு எவ்வளவு என்று கணக்கிடுங்கள்

உங்கள் வருமானத்தை இரட்டிப்பாக்குவதற்கான இன்னொரு வழி, உங்களுடைய தனிப்பட்ட மதிப்பையும் நேர ஒதுக்கீட்டையும் கணக்கிடுவதற்கான 'ஒரு மணிநேர விலைமதிப்பு' வழிமுறையைப் பயன்படுத்துவது. முதலில், ஒவ்வொரு மணிநேரமும் நீங்கள் எவ்வளவு சம்பாதிக்கிறீர்கள் என்பதைத் தீர்மானியுங்கள். இதைச் செய்வதற்கு, உங்களது வருடாந்திர வருமானத்தை 2,000த்தால் வகுத்துக் கொள்ளுங்கள் (அமெரிக்காவில் ஒரு தொழில்முனைவரோ அல்லது

உயரதிகாரியோ ஒவ்வொரு வருடமும் வேலை பார்க்கின்ற சராசரி மணிநேரங்கள் இது: வாரத்திற்கு 40 மணிநேரம் ஜ் ஒரு வருடத்தில் உள்ள 52 வாரங்கள்).

எடுத்துக்காட்டாக, நீங்கள் ஒரு வருடத்திற்கு 50,000 டாலர்கள் சம்பாதித்தால், அதை 2,000த்தால் வகுக்கும்போது, ஒரு மணிநேரத்தில் நீங்கள் 25 டாலர்களைச் சம்பாதிப்பீர்கள். நீங்கள் ஒரு வருடத்திற்கு ஒரு லட்சம் டாலர்களைச் சம்பாதித்தால், ஒரு மணிநேரத்திற்கான உங்கள் விலைமதிப்பு 50 டாலர்களாக இருக்கும்.

அது எதுவாக இருந்தாலும் சரி, அக்கணத்திலிருந்து, ஒரு மணிநேரத்திற்கு அந்த சம்பளத்தை அல்லது அதைவிட அதிகச் சம்பளத்தைக் கொடுக்கும் விஷயங்களை மட்டுமே செய்யுங்கள். உங்களைவிடக் குறைந்த சம்பளத்தில் வேறொருவரால் செய்ய முடிகின்ற மற்ற விஷயங்கள் அனைத்தையும் மறுத்துவிடுங்கள். உங்களது முக்கியமான வேலைகள் ஒருபுறம் மலைபோல் குவிந்து கொண்டிருக்கும்போது குறைந்த விலைமதிப்புக் கொண்ட விஷயங்களை அல்லது எந்த மதிப்பும் இல்லாத விஷயங்களைச் செய்து உங்கள் நேரத்தை வீணாக்காதீர்கள்.

எந்த வேலை மிக முக்கியமானது என்பது குறித்து உங்கள் மேலதிகாரியுடன் ஆலோசித்துத் தெளிவு பெறுங்கள்

நீங்கள் எந்த வேலைகளுக்காக நியமிக்கப்பட்டு இருக்கிறீர்களோ அவற்றை ஒரு பட்டியலிட்டு, உங்களுடைய 'ஒருமணிநேரத்திற்கான விலைமதிப்பை' நியாயப்படுத்துகின்ற, மிக முக்கியமான மூன்று வேலைகள் எவை என்பதைத் தீர்மானித்தப் பிறகு, நீங்கள் அடையாளம் கண்டுள்ள முக்கியமான நடவடிக்கைகளை உங்கள் மேலதிகாரியிடம் எடுத்துச் சென்று, அவர் தனது முன்னுரிமைப்படி உங்கள் வேலைகளை ஒழுங்கமைக்கும்படி அவரைக் கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். முக்கியமான வேலைகள் எவை என்பது குறித்து நீங்கள் இருவரும் ஒத்திசைவாக இருக்க வேண்டியது அவசியம்.

கெப்னர் டிரெகோ ஆலோசனை நிறுவனத்தின் சகநிறுவனரும் 'த ரேஷனல் மேனேஜர்' என்ற நூலின் ஆசிரியருமான பெஞ்சமின் டிரெகோ, "செய்யப்பட வேண்டிய தேவை இல்லாத ஒரு விஷயத்தை மிகச் சிறப்பாகச் செய்வதுதான் நேரத்தை அதிக வீணாகப் பயன்படுத்துவதாகும்" என்று ஒருமுறை கூறினார்.

ஆனாலும் தங்கள் மேலதிகாரிகளுக்கு எந்தப் பயனும் தராத வேலைகளைச் செய்வதற்குக் கடினமாக உழைக்கின்ற மக்கள் பலர் இருக்கின்றனர் என்பதை நினைத்தால் ஆச்சரியமாக இருக்கிறது. ஒரு முக்கியமற்ற வேலையை நீங்கள் எவ்வளவு சிறப்பாகச் செய்தாலும் சரி, அது உங்களுக்கு எந்த விதத்திலும் உதவாது. அதைவிட மோசமான விஷயம் என்னவென்றால், குறைந்த மதிப்புக் கொண்ட வேலைகளைச் செய்வதில் மும்முரமாக இருப்பது, நீங்கள் செய்ய வேண்டிய மிக முக்கியமான வேலைகளை உங்களைச் செய்யவிடாமல் தடுக்கிறது. தவறான வேலையில் கடினமாக உழைப்பது உண்மையிலேயே உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையைச் சீரழித்துவிடும்.

உங்கள் மேலதிகாரிக்கு மிக முக்கியமாகப் படுகின்ற வேலைகளில் நீங்கள் மும்முரமாக ஈடுபட்டிருக்கும் நேரங்கள்தான், வேலையில் நீங்கள் மகிழ்ச்சியாக இருக்கும் நேரங்களாக இருக்கும். உங்கள் மேலதிகாரிக்கும் அவரது வளர்ச்சிக்கும் மிக முக்கியமாக விளங்கும் வேலைகளை நீங்கள் பூர்த்தி செய்து கொடுக்காததால் நீங்களும் அவரும் முரண்பட்டு நிற்கின்ற சமயங்கள்தான் உங்கள் வேலையில் நீங்கள் மகிழ்ச்சியின்றி இருக்கும் நேரங்களாக இருக்கும்.

அதிகச் சம்பளம் பெறுவதும் விரைவாக ஊதிய உயர்வு பெறுவதும்தான் உங்கள் இலக்கு. உங்கள் துறையில் மிகவும் மதிப்புவாய்ந்த ஒருவராகவும் மிக உயர்ந்த சம்பளம் பெறும் ஒருவராகவும் ஆவதுதான் உங்கள் இலக்கு. உங்களை மதிப்புவாய்ந்தவராக ஆக்கிக் கொண்டு, உங்கள் நிறுவனத்திற்கு உங்களை இன்றியமையாதவராக ஆக்கிக் கொள்வதுதான் உங்களது முதல் வேலை. இது நிகழ வேண்டும் என்றால், உங்கள் மேலதிகாரிக்கு முக்கியமாகப் படுகின்ற வேலைகளை நீங்கள் எப்போதும் செய்வது மிக மிக முக்கியம்.

உங்கள் வேலை நேரத்தில் வேலையின்மீது முழுமையாக கவனம் செலுத்துங்கள்

வேலை நேரத்தில் எப்போதும் வேலையின் மீது முழுமையான கவனம் செலுத்துவதுதான் உங்களது உற்பத்தித்திறனையும், உங்களது உற்பத்தியையும், இறுதியில் உங்கள் வருமானத்தையும் இரட்டிப்பாக்குவதற்கான திறவுகோல். சுருக்கமாகக் கூறினால், நீங்கள் வேலை செய்யும்போது, வேலையை மட்டுமே செய்யுங்கள். நேரத்தை வீணாக்காதீர்கள். தாமதிக்காதீர்கள். சக ஊழியர்களுடன்

அரட்டையடிக்காதீர்கள். காபி குடித்தபடி வெறுமனே வெட்டிப் பேச்சில் ஈடுபடாதீர்கள். செய்தித்தாள் படிக்காதீர்கள் அல்லது இணையத்தளத்தில் மேயாதீர்கள். காலையில் நீங்கள் வேலைக்கு வந்த பிறகு, நாள் முழுவதும் வேலையிலேயே கவனமாக இருங்கள்.

உங்களிடம் பேச விரும்புகின்ற, உங்கள் கவனத்தைச் சிதறடிக்கின்ற, உங்களைத் தாமதப்படுத்துகின்ற, மிக முக்கியமான வேலைகளில் உங்களைக் கவனம் செலுத்தவிடாமல் உங்கள் நேரத்தை எடுத்துக் கொள்கின்ற மக்கள்தான் உங்கள் நேரத்தை மிக அதிகமாக வீணாக்கும் நபர்கள். உங்கள் நேரத்தை வீணடிக்கும் ஒருவர் உங்களை அணுகி, "ஒரு நிமிடம் நான் உங்களுடன் பேசலாமா?" என்று கேட்கும்போது, "சரி, ஆனால் இப்போது முடியாது. மதிய உணவு இடைவேளையின்போது அல்லது வேலை முடிந்த பிறகு நாம் பேசலாம். ஏனெனில் நான் இந்த வேலையை முடித்தாக வேண்டியுள்ளது. நான் உடனடியாக அதைக் கவனித்தாக வேண்டும்" என்று பதிலளியுங்கள்.

நீங்கள் உங்கள் வேலையில் மும்முரமாக இருப்பதாகவும், உங்கள் மேலதிகாரிக்கு நீங்கள் ஒரு வேலையை முடித்துக் கொடுக்க வேண்டியுள்ளதாகவும் மற்றவர்களிடம் நீங்கள் கூறும்போது, பொதுவாக அவர்கள் உங்களைத் தொந்தரவு செய்யாமல் அங்கிருந்து நகர்ந்து சென்றுவிடுவர். இதை நீங்கள் அடிக்கடிச் செய்தால், உங்களைத் தொந்தரவு செய்யாமல் இருப்பதற்கு அவர்கள் பழகிக் கொள்வார்கள். நேரத்தை வீணாக்குவதற்கு வேறு யாரையேனும் அவர்கள் தேடிக் கொள்வார்கள்.

நீங்கள் உங்களிடம் ஒரு நேர்மறையான வழியில் பேசுவதன் மூலம் உங்களை ஊக்குவிப்புடனும் ஒருமித்தக் கவனத்துடனும் இருக்கச் செய்யுங்கள். இப்போதிலிருந்து, "மீண்டும் வேலையில் கவனம் செலுத்து! மீண்டும் வேலையில் கவனம் செலுத்து!" என்பதுதான் உங்கள் மந்திரமாக இருக்க வேண்டும்.

ஒரு முக்கியமான வேலையில் நீங்கள் சற்று மெதுவாகச் செயல்பட்டுக் கொண்டிருப்பதை நீங்கள் காணும்போது, "மீண்டும் வேலையில் கவனம் செலுத்து!" என்ற மாயாஜால வார்த்தைகளை உங்களிடம் நீங்கள் கூறத் துவங்குங்கள்.

யார் மிகக் கடினமாக உழைக்கிறார்கள்? ஒரு ரகசியக் கணக்கெடுப்பு

உங்கள் நிறுவனத்தில் வேலை பார்க்கின்ற அனைவரையும் ஒரு

வெளி நிறுவனம் ஓர் ஆய்வு செய்யப் போவதாகக் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள். அனைத்து ஊழியர்களின் பெயர்களும் அடங்கிய ஒரு பட்டியலை அவர்கள் ஒவ்வோர் ஊழியருக்கும் கொடுத்து, யார் மிகக் கடினமாக உழைக்கிறார்கள், அவரையடுத்து யார் மிகக் கடினமாக உழைக்கிறார்கள் என்பதன் அடிப்படையில், தங்களது சக ஊழியர்களை அவர்கள் மதிப்பிடச் செய்யவிருக்கிறார்கள்.

பிறகு, மிகக் கடினமாக உழைப்பவரில் துவக்கி, மிகவும் சோம்பேறியாக இருப்பவர்வரை, பெயர்கள் வரிசையாக ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட அந்தப் பட்டியலை அவர்கள் உங்களுடைய மேலதிகாரிகளுக்குக் கொடுக்கப் போகிறார்கள். யாருக்கு அதிகச் சம்பளம் கொடுக்கப்படும், யாருக்கு விரைவில் பதவி உயர்வு கிடைக்கும் என்பது இந்தப் பட்டியலின் அடிப்படையில் தீர்மானிக்கப்படும்.

இப்போது, இந்தக் கணக்கீடு ரகசியமாக ஏற்கனவே செய்யப்பட்டுவிட்டதாகக் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள். ஆனால் உண்மை என்னவென்றால், எந்தவொரு நிறுவனத்திலும், யார் மிகக் கடினமாக உழைக்கிறார்கள் என்பது எல்லோருக்கும் தெரியும். யார் மிகக் குறைவாக உழைக்கிறார்கள் என்பதும் எல்லோருக்கும் தெரியும். எல்லாமே எல்லோருக்கும் தெரியும் - இது ஒரு ரகசியமே அல்ல.

இன்றிலிருந்து ஒரு வருடம் கழித்து இந்த ஆய்வு மேற்கொள்ளப்பட்டால், நீங்கள் அந்தப் போட்டியில் வெற்றி பெறப் போவதாக இன்றே உறுதியாகத் தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் நிறுவனத்தில் அனைவரைவிடவும் மிகக் கடினமாக உழைக்கும் நபர் என்ற நற்பெயரை நீங்கள் பெறப் போவதாக இன்றே உறுதியெடுத்துக் கொள்ளுங்கள். வேறு எதுவொன்றைவிடவும், இது உங்களுக்குப் பேருதவியாக இருக்கும்.

நேரத்தை வீணடிக்கும் மக்களும் சூழ்நிலைகளும் உங்களைச் சூழ்ந்திருக்கும்போது, உங்கள் வேலை நேரத்தில் முழுமையாக உங்கள் வேலையில் மட்டுமே கவனம் செலுத்துவதற்கு ஏராளமான சுயஒழுங்கு தேவை. மீண்டும் உங்கள் வேலையில் கவனம் செலுத்துவதற்கு, தொடர்ந்து கவனச்சிதறல்களையும் இடையூறுகளையும் எதிர்த்து நீங்கள் போராட வேண்டியிருக்கும்.

வெற்றிச் சூத்திரம்

ஒரு பெரிய நிறுவனத்தில் நான் என் தொழில்வாழ்க்கையைத் துவக்கியபோது, நான்தான் மிகவும் அடிமட்டத்தில் இருந்தேன். எல்லோரும் என்னைவிட நீண்ட காலம் அங்கு இருந்து வந்திருந்தனர்,

என்னைவிட அதிகச் சம்பளம் பெற்றுக் கொண்டிருந்தனர். நான் முப்பது வயதைக் கடந்திருந்தும், எப்படி புத்திசாலித்தனமாக இயங்க வேண்டும் என்பது குறித்தோ, பெருநிறுவனப் போட்டியில் எவ்வாறு முன்னேறிச் செல்ல வேண்டும் என்பது குறித்தோ எனக்கு எந்த யோசனையும் இருக்கவில்லை.

ஏதோ தற்செயலாக, என்னை வெற்றிகரமானவனாக ஆக்கிய ஒரு சூத்திரத்தை நான் கண்டுபிடித்தேன். அது மிக எளிய சூத்திரம். என் மேலதிகாரி என்னிடம் ஏதேனும் ஒரு வேலையைக் கொடுத்தபோதெல்லாம், அதை நான் உடனடியாகச் செய்தேன். எறியப்பட்ட ஒரு குச்சியைத் துரத்திக் கொண்டு ஓடும் நாய்போல, என்னிடம் கொடுக்கப்பட்ட வேலையை நான் உடனடியாகச் செய்து முடித்து, அதை என் மேலதிகாரியிடம் எடுத்துச் சென்றேன்.

துவக்கத்தில், அவர் என்னைப் பார்த்துப் புன்னகைத்துவிட்டு, "இது அவ்வளவு அவசரமான வேலையல்ல. ஆனால் விரைவாக முடித்துக் கொடுத்ததற்கு நன்றி," என்ற ரீதியில் கூறுவார்.

அதிகப் பொறுப்பு வேண்டுமென்று கேளுங்கள்

எனக்குக் கொடுக்கப்பட்ட வேலைகளைச் செய்து முடித்தவுடன், ஓய்வெடுப்பதற்குப் பதிலாக, நான் நேராக எனது மேலதிகாரியிடம் சென்று, "நீங்கள் எனக்குக் கொடுத்த வேலைகளை முடித்துவிட்டேன். எனக்கு இன்னும் அதிக வேலைகள் வேண்டும். எனக்கு அதிகப் பொறுப்புகள் வேண்டும்," என்று கேட்பேன். "எனக்கு அதிகப் பொறுப்புகள் வேண்டும்" என்பது என்னுடைய தாரக மந்திரமாக ஆனது.

எப்போதும் ஏராளமான பணித்திட்டங்களில் மும்முரமாக இருக்கும் எனது மேலதிகாரி, மீண்டும் என்னிடம், "சரி, அதை என்னிடம் விட்டுவிடு. உனக்கு வேறு என்ன வேலை கொடுக்கலாம் என்பதைப் பற்றி நான் யோசிக்கிறேன்," என்று கூறுவார்.

ஒவ்வொரு நாளும், கீறல் விழுந்த இசைத்தட்டைப்போல, நாளின் முடிவில் நான் என் மேலதிகாரியிடம் சென்று, "நீங்கள் எனக்குக் கொடுத்த எல்லா வேலைகளையும் நான் செய்து முடித்துவிட்டேன். நீங்கள் எனக்கு இன்னும் அதிகப் பொறுப்புகளைக் கொடுக்க வேண்டும் என்று நான் விரும்புகிறேன்," என்று கூறுவேன்.

எனது மேலதிகாரி மெல்ல மெல்ல என்னிடம் சில பொறுப்புகளை ஒப்படைக்கத் துவங்கினார். என்னைச் சுறுசுறுப்பாக இருக்கச் செய்வதற்கு அவர் எனக்கு ஏதேனும் ஒரு சிறிய வேலையைக்

கொடுத்தார். அது எதுவாக இருந்தாலும், அதை உடனடியாக முடித்து அவரிடம் ஒப்படைத்துவிடுவேன். "நீங்கள் எனக்குக் கொடுத்த வேலையை நான் செய்து முடித்துவிட்டேன். எனக்கு இன்னும் அதிகப் பொறுப்புகள் வேண்டும்" என்று மீண்டும் நான் அவரிடம் கேட்பேன்.

ஆறு மாதங்களுக்குள், பொறுப்புகளை ஏற்றுக் கொண்டு உடனடியாகச் செயல்படக்கூடிய நம்பகமான ஒருவனாக அவர் என்னைப் பார்க்கத் துவங்கினார். அவருக்கு விரைவாக ஏதேனும் தேவைப்பட்டபோதெல்லாம், மற்ற எல்லோரையும் விட்டுவிட்டு, அந்த வேலையை அவர் என்னிடம் கொடுத்தார். என்னிடம் எந்த வேலை கொடுக்கப்பட்டாலும் அதை நான் விரைவாகச் செய்து முடித்துவிடுவேன் என்பதை அவர் அறிந்திருந்தார்.

உடனடியாகச் செய்து முடிப்பதன் மகத்துவம்

ஒருமுறை, ரீனோ நகருக்குச் சென்று, எங்கள் நிறுவனம் வாங்கிக் கொண்டிருந்த ஒரு நிலத்தில் கட்டுமானப் பணியைத் துவக்குமாறும், அடுத்த ஓரிரு வாரங்களில் நான் அங்கு செல்லலாம் என்றும் என் மேலதிகாரி என்னிடம் கூறினார். ஆனால் நான் அடுத்த நாள் காலையிலேயே விமானத்தில் அங்கு சென்றேன். அந்தப் பரிவர்த்தனையைக் கையாண்டு கொண்டிருந்த வழக்கறிஞரிடம் நேராகச் சென்று பேசிவிட்டு, பிறகு, கட்டுமானப் பணிக்குப் பொறுப்பாளராக இருந்த பொறியியல் வல்லுனரைச் சென்று பார்த்தேன். இந்த நிலத்தை வாங்கியதில் ஏதோ பிரச்சனை இருந்ததை உடனடியாக நான் உணர்ந்தேன். அது என்ன பிரச்சனை என்று எனக்குத் தெரியவில்லை, ஆனால் நான் பலரிடம் சென்று பல கேள்விகளைக் கேட்டு, தேவையான தகவல்களைத் திரட்டினேன்.

அன்றைய நாளின் முடிவில், 20 லட்சம் டாலர்கள் பெறுமானம் கொண்ட இந்தப் பரிவர்த்தனை முடிந்து பணம் கைமாறுவதற்கு ஒருசில மணிநேரங்களுக்கு முன்பாக, எங்களுக்கு விற்கப்படவிருந்த அந்த நிலத்தில் தண்ணீர் இல்லை என்பதையும், அதனால் அந்த நிலத்தில் கட்டுமானப் பணி நடைபெறுவது சாத்தியமற்றது என்பதையும் நான் கண்டுபிடித்தேன். சிக்கலான சட்ட விதிமுறைகள் மற்றும் மட்டுப்படுத்தப்பட்டத் தண்ணீர் உரிமைகள் காரணமாக, அடுத்த நூறு ஆண்டுகளுக்கு உருவாக்கப்பட முடியாத, காசு பெறாத ஒரு நிலமாக அது இருந்தது. நாங்கள் அந்த நிலத்தை வாங்கியிருந்தால், எங்கள் நிறுவனத்திற்கு 20 லட்சம் டாலர்கள் இழப்பு ஏற்பட்டிருக்கும்.

நான் உடனடியாக அந்தப் பரிவர்த்தனையை நிறுத்திவிட்டு, முன்பணமாகக் கொடுத்திருந்த 2,50,000 டாலர்களுக்கான காசோலையை அந்த வழக்கறிஞரிடம் இருந்து பெற்றுக் கொண்டு, உடனடியாக என் மேலதிகாரியிடம் சென்று விஷயத்தைத் தெரிவித்தேன். நான் செய்த காரியம் என் மேலதிகாரியை எவ்வளவு மகிழ்ச்சிப்படுத்தியிருக்கும் என்பதை உங்களால் கற்பனை செய்ய முடியும் என்று நினைக்கிறேன்.

மாபெரும் வெகுமதி

அன்றிலிருந்து, அதிகப்படியான பொறுப்புகள் எனக்குக் கொடுக்கப்பட்டன. அடுத்த ஒரு வருடத்திற்குள், மூன்று வெவ்வேறு நகரங்களில் இருந்த, 42 ஊழியர்களைக் கொண்ட, எங்கள் நிறுவனத்தின் மூன்று பிரிவுகளை நான் பொறுப்பேற்று நடத்திக் கொண்டிருந்தேன். தன்னிடம் வேலை பார்த்த எவரொருவரையும்விட, என் மேலதிகாரி எனக்கு அதிகச் சம்பளம் கொடுத்ததை நான் கண்டறிந்தேன். நான் ஏற்படுத்திக் கொடுத்த விளைவுகள் மற்றும் லாபங்களின் அடிப்படையில்தான் அவர் எனக்கு அவ்வளவு அதிகமாகக் கொடுத்தார்.

அதனால்தான், தொழிலில் எப்படி வெற்றி பெறுவது என்று மக்கள் என்னிடம் கேட்கும்போது, அவர்களுக்கு நான் இதே அறிவுரையைக் கொடுக்கிறேன்: உங்கள் மேலதிகாரி உங்களிடம் எந்த வேலையை ஒப்படைத்தாலும், அதை விரைவாகவும் சிறப்பாகவும் செய்து முடியுங்கள். பிறகு, அவரிடம் சென்று கூடுதல் பொறுப்பு வேண்டும் என்று கேளுங்கள். அது உங்களுக்குக் கிடைக்கும்போது, அந்த வேலையையும் விரைவாகவும் சிறப்பாகவும் செய்து முடியுங்கள். வேலைகளை விரைவாகச் செய்பவர் என்ற பெயர் உங்களுக்கு உருவாகும்வரை தொடர்ந்து இவ்வாறு செயல்படுங்கள். நீங்கள் உங்களுக்கு உருவாக்கிக் கொள்ளக்கூடிய வேறு எந்தவொரு பெயரை விடவும், இந்த நற்பெயர், உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையில் நீங்கள் வேகமாக முன்னேறுவதற்கு உங்களுக்கு உதவும்.

விலையைக் கொடுங்கள்

வேலையில் வெற்றி பெறுவதற்கான ஓர் எளிய மூன்று அம்சச் சூத்திரம் இது: சற்று முன்னதாகவே வேலைக்கு வாருங்கள், சற்றுக் கூடுதலாகக் கடினமாக உழையுங்கள், வேலை நேரம் முடிந்த பிறகு சற்று நேரம் கழித்துப் புறப்படுங்கள். இது உங்களை உங்கள்

போட்டியாளர்களைவிட மிகவும் வேகமாக முன்னேறச் செய்யும். அவர்களால் ஒருபோதும் உங்களுக்கு ஈடு கொடுக்க முடியாது.

வேறு யாரும் வருவதற்கு முன்பாகவே, ஒரு மணிநேரம் முன்கூட்டியே வேலைக்கு வந்துவிடுங்கள். உங்கள் நாளைத் திட்டமிடுவதற்கும் ஒழுங்கமைப்பதற்கும் உங்களுடைய மிக முக்கியமான வேலைகளைத் துவக்குவதற்கும் அந்த நேரத்தைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் மேலதிகாரி எந்த நேரத்தில் வேலைக்கு வந்தாலும் சரி, அவர் வருவதற்கு முன்பாக நீங்கள் அங்கு வேலை செய்து கொண்டிருப்பதை உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள்.

இரண்டாவதாக, இன்னும் சற்றுக் கடினமாக உழையுங்கள். நேரத்தை விரயம் செய்யாதீர்கள். சக ஊழியர்களுடன் அரட்டையடிக்காதீர்கள். உணவு இடைவேளையின்போதும் வேலை செய்யுங்கள். அப்போது உங்களுடைய முக்கியமான வேலைகள் மற்றும் பொறுப்புகளை நீங்கள் பெருமளவு நிறைவேற்றியிருப்பீர்கள்.

மூன்றாவதாக, உங்களது சக ஊழியர்களைவிட ஒரு மணிநேரம் கூடுதலாக வேலை செய்யுங்கள். அவர்கள் ஐந்து மணிக்கு அலுவலகத்தைவிட்டுப் புறப்பட்டால், நீங்கள் ஆறு மணிக்குப் புறப்படுங்கள். அந்தக் கூடுதல் நேரத்தை, உங்களுடைய முக்கியமான வேலைகளை முடிப்பதற்கும் அடுத்த நாளை ஒழுங்கமைத்துக் கொள்வதற்கும் பயன்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்.

ஒரு மணிநேரம் முன்னதாக நீங்கள் வேலைக்கு வந்து, மதிய உணவு இடைவேளையின் போதும் வேலை பார்த்து, மாலையிலும் ஒரு மணிநேரம் கூடுதலாக வேலை பார்க்கும்போது, ஆக்கபூர்வமான மூன்று மணிநேரங்கள் கூடுதலாக உங்களுக்குக் கிடைக்கின்றன. இந்த சமயங்களில் நீங்கள் வேலை செய்யும்போது எந்த இடையூறுகளும் இல்லாமல் போவதால், தொலைபேசி அழைப்புகளாலும் மற்றவர்களாலும் இடையூறு ஏற்படுகின்ற மற்ற வேலை நேரங்களில் நீங்கள் செய்து முடிப்பதைவிட இரண்டு அல்லது மூன்று மடங்கு வேலைகளை இந்த நேரங்களில் நீங்கள் செய்து முடித்திருப்பீர்கள்.

உண்மையில், உங்கள் நாளுக்கு இந்த மூன்று மணிநேரங்களைச் சேர்த்துக் கொள்வதன் மூலம், உங்கள் உற்பத்தித்திறனையும் செயற்திறனையும் உற்பத்தியையும் உங்களால் இருமடங்காகவோ அல்லது மும்மடங்காகவோ ஆக்கிக் கொள்ள முடியும். முன்னதாகவே வேலைக்கு வந்து, தாமதமாக அலுவலகத்தைவிட்டுப் புறப்படுவதால் உங்களுக்கு எந்த இழப்பும் ஏற்படுவதில்லை என்பது நல்ல செய்தி. பெரும்பாலான மக்கள் மாட்டிக் கொண்டு விழிக்கும் போக்குவரத்து

நெரிசல்களை நீங்கள் தவிர்த்துவிடுகிறீர்கள்.

40+ சூத்திரம்

வேலையில் வேகமாக வெற்றி பெறுவதற்கு 40+ சூத்திரத்தைப் பயன்படுத்துங்கள். வாரத்திற்கு நாற்பது மணிநேரங்கள் போக இன்னும் கூடுதலாக நீங்கள் எத்தனை மணிநேரம் வேலை செய்கிறீர்கள் என்பதைக் கணக்கிடுவதன் மூலம், இன்றிலிருந்து ஐந்து வருடங்களில் நீங்கள் எங்கே இருக்கப் போகிறீர்கள் என்பதை உங்களால் கூறிவிட முடியும் என்று இச்சூத்திரம் தெரிவிக்கிறது.

எல்லோரையும்போல் வெறும் நாற்பது மணிநேரங்களே நீங்கள் வேலை செய்தால், வெறுமனே நீங்கள் பிழைத்திருப்பீர்கள், அவ்வளவுதான். உங்களுடைய வருவாய் அதிகரிப்பு ஆண்டொன்றுக்கு 3 அல்லது 4 சதவீதமாக இருக்கும். உங்களுக்கு ஒரு 'வேலை' இருக்கும், ஆனால் உங்களுடைய வருமானம் மற்ற அனைவரையும்போலவே அதே விகிதத்தில்தான் அதிகரிக்கும்.

நாற்பது மணிநேரங்களுக்கும் கூடுதலாக நீங்கள் வேலை செய்யும்போதுதான், உங்கள் நிறுவனத்திலுள்ள மற்ற அனைவரை விடவும், உங்கள் தொழிலில் உள்ள அனைவரை விடவும் கூடுதல் அனுகூலத்தை நீங்கள் உங்களுக்குக் கொடுத்துக் கொள்கிறீர்கள். எந்த வேலைக்காக உங்களுக்குச் சம்பளம் கொடுக்கப்படுகிறதோ, அதைவிட அதிகமான வேலைகளைச் செய்வதை ஒரு பழக்கமாக ஆக்கிக் கொள்ளுங்கள். எடுக்கும் அளவைவிட நீங்கள் கொடுக்கும் அளவு அதிகமாக இருக்குமாறு பார்த்துக் கொள்வதற்கு உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளுங்கள். ஒரு வாரத்தில் நாற்பது மணிநேரங்கள் போகக் கூடுதலாக நீங்கள் வேலை செய்யும் ஒவ்வொரு மணிநேரமும் உங்கள் எதிர்கால வெற்றிக்கு நீங்கள் செய்யும் முதலீடாகும்.

அமெரிக்காவில் ஒவ்வொரு துறையிலும் மிக உயர்ந்த சம்பளங்களைப் பெறுபவர்கள் வாரத்திற்கு ஐம்பதிலிருந்து அறுபது மணிநேரம்வரை உழைக்கின்றனர். சுயமாக முன்னேறிக் கோடீஸ்வரர்களாக ஆன சராசரி நபர்கள், வாரத்திற்கு 59 மணிநேரங்கள் உழைக்கின்றனர். இது ஒரு நாளைக்குப் பன்னிரண்டு மணிநேரம் என்ற கணக்கில் ஐந்து நாட்கள் உழைப்பதற்குச் சமமானது. பெரும்பாலான வெற்றியாளர்கள், தங்கள் தொழில்வாழ்க்கையின் துவக்கத்தில், வாரத்திற்கு ஆறு அல்லது ஏழு நாட்கள்கூட உழைத்திருக்கின்றனர். மேலும், அவர்கள் தங்கள் வேலை நேரத்தில் தங்கள் வேலையில் மட்டுமே கவனம் செலுத்தினர். அவர்கள் தங்கள் நேரத்தை வீணாக்கவில்லை. தங்கள்

தொழில்வாழ்க்கையில் பின்னாளில் பெரும் வெகுமதிகளை அறுவடை செய்வதற்கு, வசந்தகாலத்தில் ஏராளமான விதைகளைப் பயிரிட வேண்டும் என்பதை அவர்கள் உணர்ந்துள்ளனர்.

வெற்றி பெறுவதற்கு ஏற்ற உடையணியுங்கள்

இறுதியாக, சிறப்பாகத் தோற்றமளிப்பதற்கு நீங்கள் உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ள வேண்டும். 'இன்ம் இனத்தோடு சேரும்' என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். தங்களைப்போல் தோற்றமளிக்கின்றவர்களுக்குப் பதவி உயர்வு கொடுப்பதையே உயரதிகாரிகள் விரும்புகின்றனர். தங்கள்கீழ் வேலை பார்ப்பவர்களின் தோற்றத்தை மேலதிகாரிகள் அதிகமாக கவனத்தில் எடுத்துக் கொள்கின்றனர். தங்களுடைய நண்பர்களுக்கும் சக ஊழியர்களுக்கும் பெருமையோடு அறிமுகம் செய்து வைக்கப்படக்கூடிய நிலையில் உள்ள மக்களுக்கே அவர்கள் பதவி உயர்வு கொடுக்க விரும்புகின்றனர். உங்கள் மேலதிகாரி உங்களை மதிய உணவுக்கு வெளியே அழைத்துச் சென்று, தனது நிறுவனத்தின் ஒரு பிரதிநிதி நீங்கள் என்று பெருமையோடு மற்றவர்களுக்கு அறிமுகம் செய்து வைக்கும் அளவுக்கு நீங்கள் பொருத்தமாகவும் சிறப்பாகவும் உடையணிவதையும் தோற்றமளிப்பதையும் உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள்.

ஒவ்வொரு நாள் காலையிலும் நீங்கள் வேலைக்குச் செல்வதற்கு முன்பு, கண்ணாடியில் உங்கள் உருவத்தைப் பார்த்து, "எனது துறையில் மேல்மட்டத்தில் உள்ளவர்களைப்போல் நான் தோற்றமளிக்கிறேனா?" என்று உங்களை நீங்கள் கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். இல்லை என்பது பதிலாக வந்தால், மீண்டும் உடை மாற்றிக் கொள்ளுங்கள். ஆமாம் என்பது விடையாக வரும்வரை தொடர்ந்து இவ்வாறு செய்யுங்கள்.

வெற்றி பெறுவதற்கு எவ்வாறு உடையணிய வேண்டும் என்பதைக் கற்றுக் கொள்ளுங்கள். அது குறித்தப் புத்தகங்களையும் கட்டுரைகளையும் படியுங்கள், மற்றவர்களிடம் அறிவுரை கேளுங்கள். உங்கள் தொழிலில் மிகவும் வெற்றிகரமாக விளங்கும் நபர்களைப் பார்த்து, அவர்கள் உடையணிவதைப்போல நீங்கள் உடையணியுங்கள். உங்களது தற்போதைய வேலைக்கு இரண்டு நிலைகள் உயர்ந்த பதவியில் இருப்பவரைப்போல் உடையணியுங்கள். மற்றவர்கள் உங்களைப் பற்றி ஏற்படுத்திக் கொள்ளும் அபிப்பிராயத்தில் 95 சதவீதம் உங்களது உடைகள் மற்றும் தோற்றத்தால்தான் தீர்மானிக்கப்படுகிறது. உங்களைப் பற்றி அவர்கள் கொள்ளும் முதல் அபிப்பிராயமும், அதன் பிறகு இரண்டாவது மற்றும் மூன்றாவது அபிப்பிராயங்களும், அவர்கள்

உங்களைப் பற்றி என்ன நினைக்க வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்புகிறீர்களோ, அந்தச் செய்திக்கு இசைவாக இருப்பதை உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள்.

சற்றுக் கூடுதலாக முயற்சிப்பதன் மூலமும், இன்னும் சற்றுக் கடினமாக உழைப்பதன் மூலமும், உயர்ந்த மதிப்புக் கொண்ட வேலைகள்மீது கவனம் செலுத்துவதன் மூலமும், தங்களால் தங்கள் நிறுவனத்தில் மிகவும் மதிப்புவாய்ந்த நபர்களில் ஒருவராக ஆக முடியும் என்பதை உணராமலேயே பலர் தங்கள் வாழ்நாள் முழுவதும் வேலை பார்க்கின்றனர். உங்கள் நிறுவனத்திற்கு நீங்கள் கொடுக்கும் பங்களிப்பின் மதிப்பைத் தொடர்ந்து அதிகரிப்பதற்கு நீங்கள் உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளும்போது, நீங்கள் உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையில் வேகமாக முன்னேறுவீர்கள், ஓர் அற்புதமான எதிர்காலத்திற்கான வலிமையான அடித்தளத்தை உருவாக்கியிருப்பீர்கள்.

அடுத்த அத்தியாயத்தில், நீங்கள் உங்கள் வேலையில் நடந்து கொள்ளும் விதம் நீங்கள் தலைவராக ஆவதற்கான வாய்ப்பைத் தீர்மானிக்கிறது என்பதை நீங்கள் கற்றுக் கொள்வீர்கள். ஒரு தலைவராக உங்கள் ஆற்றலை முழுமையாகப் பயன்படுத்திக் கொள்வதற்கு சுயஒழுங்கு எவ்வாறு இன்றியமையாதது என்பதையும் நீங்கள் பார்ப்பீர்கள்.

செயல்முறைப் பயிற்சிகள்

1. உங்கள் நிறுவனத்திலும் உங்கள் துறையிலும் மேல்மட்ட 20 சதவீத மக்களில் ஒருவராக நீங்கள் ஆகப் போவதாக இன்று ஒரு தீர்மானத்தை மேற்கொள்ளுங்கள். அதை நிறைவேற்றுவதற்கு நீங்கள் வித்தியாசமாக என்ன செய்ய வேண்டும்? வித்தியாசமாக உங்களால் எதைச் செய்ய முடியும்?
2. உங்கள் வேலையில் நீங்கள் செய்யும் அனைத்தையும் ஒரு பட்டியலிட்டு, உங்கள் வேலைக்கும் உங்கள் நிறுவனத்திற்கும் மிக உயர்ந்த பங்களிப்பைப் கொடுக்கக்கூடிய மூன்று வேலைகளைக் கண்டுபிடியுங்கள்.
3. உங்கள் வேலைக்கென்று ஒரு புதிய அட்டவணையை உருவாக்கிக் கொண்டு, ஒவ்வொரு நாளும் முன்னதாகவே உங்கள் வேலையைத் துவக்கி, சற்றுக் கடினமாக உழைத்து, மாலையில்

சற்று நேரம் கூடுதலாக வேலை பாருங்கள். இது ஒரு பழக்கமாக ஆகும்வரை இச்செயல்முறையைத் தொடர்ந்து கடைபிடியுங்கள்.

4. உங்கள் வேலையில் உங்களிடமிருந்து எதிர்பார்க்கப்படுகின்ற மிக முக்கியமான விளைவுகளைக் கண்டுகொண்டு, நாள் முழுதும் அவற்றின்மீதே கவனம் செலுத்துங்கள்.
5. உங்கள் நிறுவனத்தில் யார் மிகச் சிறப்பாக உடையணிந்துள்ளனர், மிகச் சிறப்பாகத் தோற்றமளிக்கின்றனர் என்பதைத் தீர்மானித்து, உங்கள் சொந்தத் தோற்றத்திற்கு அவரை உங்களுடைய முன்மாதிரியாக ஆக்கிக் கொள்வதென்று உறுதி பூணுங்கள்.
6. இக்கணத்திலிருந்து, உங்கள் வேலை நேரத்தில் நீங்கள் உங்கள் வேலையில் மட்டுமே கவனம் செலுத்தப் போவதாகவும், உங்கள் நிறுவனத்திலேயே மிகக் கடினமாக உழைக்கும் நபர் நீங்கள்தான் என்ற பெயரைப் பெறப் போவதாகவும் தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள்.
7. ஒரு வேலையோ அல்லது ஒரு பொறுப்போ உங்களிடம் ஒப்படைக்கப்படும்போது, விரைவாகச் செயல்படுவதென்று உறுதியான தீர்மானத்தை மேற்கொள்ளுங்கள். இது உங்கள் வாழ்க்கையை நிச்சயமாக மாற்றும்.

அத்தியாயம் 9

சுயஒழுங்கும் தலைமைத்துவமும்

"ஒழுங்கு புறக்கணிக்கப்படுவதைவிட
அதிகத் தீங்கு விளைவிக்கும் விஷயம்
ராணுவத்திற்கு வேறு எதுவும் இல்லை.
ஏனெனில், எண்ணிக்கையைவிட ஒழுங்குதான்
ஒரு படைக்கு இன்னொரு படையைவிட
அதிக மேன்மையைக் கொடுக்கிறது."
- ஜார்ஜ் வாஷிங்டன்

தலைமைத்துவமும் சுயஒழுங்கும் இணைந்தே செல்கின்றன. சுயஒழுங்கு, மனஉறுதி, சுயகட்டுப்பாடு, சுயஆளுமைத் திறன் ஆகியவை இல்லாத ஓர் ஆற்றல்மிக்கத் தலைவரைக் கற்பனை செய்வது சாத்தியமற்றது. தன்னையும் தான் எதிர்கொள்ளும் ஒவ்வொரு சூழ்நிலையையும் முழுவதுமாகத் தனது கட்டுப்பாட்டில் வைத்திருப்பதுதான் ஒரு தலைவரின் தலையாயப் பண்புநலனாகும்.

வரலாற்றில், தலைவர்களுக்கான தேவையும் கட்டாயமும் இன்றுபோல் வேறு எந்தக் காலகட்டத்திலும் இருந்ததில்லை. லாபநோக்குக் கொண்ட நிறுவனங்களாக இருந்தாலும் சரி, லாப நோக்கற்ற நிறுவனங்களாக இருந்தாலும் சரி, நமது சமூகத்தின் ஒவ்வொரு நிலையிலும் நமக்குத் தலைவர்கள் தேவைப்படுகின்றனர். நமது குடும்பங்கள், வியாபாரங்கள், வழிபாட்டுத் தலங்கள், சமூக நிறுவனங்கள், குறிப்பாக அரசியல் ஆகியவற்றில் நமக்குத் தலைவர்கள் தேவைப்படுகின்றனர். தங்கள் பொறுப்புகளைத் தீவிரமாக எடுத்துக் கொண்டு, சூழ்நிலைக்குப் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ள முன்வருவதற்குத் தயாராக இருக்கும் மக்கள் நமக்குத் தேவை.

அதிர்ஷ்டவசமாக, தலைமைத்துவம் என்பது கற்றுக்

கொள்ளப்படக்கூடியது. காலப்போக்கில், கடின உழைப்பு, அனுபவம், பயிற்சி ஆகியவற்றின் மூலம் தலைவர்கள் உருவாக்கப்படுகிறார்கள். வழக்கமாக அவர்கள் தாங்களாகவே உருவாகிறார்கள். "பிறக்கும்போதே சிலர் தலைவர்களாகப் பிறக்கக்கூடும், ஆனால் அவர்கள் வெகு அபூர்வம்," என்று பீட்டர் டிரக்கர் ஒருமுறை கூறினார்.

வளர்ச்சியின் நான்கு நிலைகள்

நீங்கள் உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையில், நடவடிக்கை மற்றும் சாதனையின் நான்கு நிலைகளின் ஊடாக முன்னேறுகிறீர்கள். முதலில், மட்டுப்படுத்தப்பட்ட அறிவோடும் அனுபவத்தோடும் ஓர் ஊழியராக நீங்கள் உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையைத் துவக்குகிறீர்கள். பிறகு, நீங்கள் வளர்ச்சியடைந்து, கற்றுக் கொண்டு, விளைவுகளைப் பெறுவதற்கான திறனை உருவாக்கிக் கொள்ளும்போது, நீங்கள் மேல்நோக்கி வளர்ச்சி அடைகிறீர்கள். இறுதியில், மற்றவர்களின் செயற்திறனுக்கும் விளைவுகளுக்கும் பொறுப்பேற்கக்கூடிய ஒரு கண்காணிப்பாளராக நீங்கள் ஆகிறீர்கள்.

ஊழியர்களின் வேலையை நேரடியாகக் கண்காணித்தபடி, மற்றவர்களிடமிருந்து வேலை வாங்குவதற்கான உங்கள் திறனை நீங்கள் மேம்படுத்திக் கொண்டு, தொடர்ந்து மேல்நோக்கி வளர்ச்சியடைந்து கொண்டே இருக்கும்போது, ஒரு குறிப்பிட்டப் பகுதியில் அதிகத் தகுதியைக் கொண்ட, மற்றவர்களுக்கு வேலைப் பொறுப்பைப் பட்டுவாடா செய்கின்ற ஒரு மேலாளராக நீங்கள் உருவாகிறீர்கள். மேலாளர்கள் ஒரு பரந்த நோக்குக் கொண்டவர்களாக உருவாகிறார்கள். அதே சமயம் அவர்களின் பொறுப்பும் பெருமளவுக்கு அதிகரிக்கிறது.

நிர்வாகத்தில் நீங்கள் படிப்படியாக உயர்ந்து, அதிக அறிவுடையவராகவும், அதிக ஆற்றல் மிக்கவராகவும், அதிக எண்ணிக்கையிலான மக்களிடமிருந்து அதிகமான விளைவுகளைப் பெறுபவராகவும் உருவாகும்போது, நிர்வாகத்தில் மிக உயர்ந்த நிலையை நீங்கள் அடைகிறீர்கள் - நீங்கள் ஒரு தலைவராக ஆகிறீர்கள். இந்த நிலையில், விஷயங்கள் எவ்வாறு செய்யப்பட வேண்டும் என்பதற்குப் பதிலாக, என்ன செய்யப்பட வேண்டும் என்பதைத் தீர்மானிக்கும் பொறுப்பை நீங்கள் பெறுகிறீர்கள்.

"சில தலைவர்கள் உருவாக்கப்படுகின்றனர், சிலர் தலைவர்களாகப் பிறக்கின்றனர், சிலர்மீது தலைமைத்துவம் திணிக்கப்படுகிறது" என்று கூறப்படுகிறது. தலைமைத்துவத் திறன் தேவைப்படுகின்ற ஒரு

சூழ்நிலையைக் கையாள்வதற்குத் தலைவர்கள் உருவாகின்றனர் அல்லது தலைவர்களாகப் பதவி உயர்வு பெறுகின்றனர். எளிய வார்த்தைகளில் கூறினால், விளைவுகளுக்குப் பொறுப்பேற்பதுதான்' ஒரு தலைவரின் கடமையாகும்.

தலைமைத்துவத்தின் மிக உயர்ந்த நிலைகளுக்கு மக்களுக்குப் பதவி உயர்வு கொடுக்கப்படுவதற்கான முக்கியக் காரணம், அந்த ஒவ்வொரு நிலையிலும் விளைவுகளைப் பெறுவதற்குத் தேவையான திறனை அவர்கள் வெளிப்படுத்துவதுதான். ஒரு தலைவரின் மனத்தில் எப்போதும் ஓடிக் கொண்டிருக்கும் ஒரு கேள்வி, "என்னிடமிருந்து என்ன விளைவுகள் எதிர்பார்க்கப்படுகின்றன?" என்பதுதான். தெளிவு இங்கு இன்றியமையாதது.

மிகப் பெரிய தலைமைத்துவப் பதவிகளுக்குச் சிலருக்குப் பதவி உயர்வு கிடைக்காமல் போவதற்கு முக்கியக் காரணம், அவர்கள் செயல்படத் தவறுவதுதான். சில சமயங்களில் வேலையிலிருந்து கூட அவர்கள் நீக்கப்படுகின்றனர். தங்களிடமிருந்து எதிர்பார்க்கப்படும் மிக முக்கியமான வேலைகளை அவர்கள் செய்வதில்லை, தங்களிடமிருந்து எதிர்பார்க்கப்படும் விளைவுகளையும் அவர்கள் அளிப்பதில்லை.

தலைவர்கள் முன்னோக்கைக் கொண்டுள்ளனர்

ஜேம்ஸ் மேக்ஃபெர்சன், 3,300 தலைவர்களிடம் மேற்கொண்ட ஆய்வின்படி, தலைமைத்துவத்திற்கான முதல் பண்புநலன் முன்னோக்கைக் கொண்டிருப்பதுதான். தலைவர்களிடம் முன்னோக்கு இருக்கிறது. எதிர்காலத்திற்குள் ஊடுருவிப் பார்த்து, தங்கள் நிறுவனங்கள் எங்கே சென்றடைய வேண்டும் என்பது பற்றிய ஒரு தெளிவான படத்தை அவர்கள் உருவாக்குகின்றனர். பிறகு, அந்த முன்னோக்கை மற்றவர்களுடன் பகிர்ந்து கொண்டு, அதை நிஜமாக்குவதற்கு அவர்களுடைய அர்ப்பணிப்பைப் பெறுகின்றனர்.

விளைவுகளுக்கு நீங்கள் பொறுப்பேற்கும்போதுதான் நீங்கள் ஒரு தலைவராக ஆகிறீர்கள். நீங்கள் ஒரு தலைவரைப்போல் சிந்திக்கவும், நடந்து கொள்ளவும், பேசவும் துவங்கும்போதுதான் நீங்கள் ஒரு தலைவராக ஆகிறீர்கள். உங்களுக்கும் உங்கள் நிறுவனத்திற்கும் உங்கள் வாழ்க்கைக்கும் அல்லது உங்களுக்குப் பொறுப்புகள் கொடுக்கப்பட்டுள்ள ஒரு பகுதிக்கும் ஒரு முன்னோக்கை உருவாக்கிக் கொள்ளும்போதுதான் நீங்கள் ஒரு தலைவராக ஆகிறீர்கள்.

தலைமைத்துவம் பற்றியும் முன்னோக்கின் முக்கியத்துவம் பற்றியும்

நூற்றுக்கணக்கான புத்தகங்கள் எழுதப்பட்டுள்ளன. ஆனாலும் அவ்விரண்டையும் ஒரே ஒரு கொள்கையில் அடக்கிவிடலாம். ஒரு ராணுவத் தலைவர் வெற்றி எனும் முன்னோக்கைக் கொண்டிருக்கிறார். அவர் அதிலிருந்து ஒருபோதும் பாதை மாறிச் செல்வதில்லை. ஒரு வியாபாரத் தலைவரிடம், அற்புதமான செயற்திறனின் அடிப்படையில் அமைந்த தனது தொழிலின் வெற்றி குறித்த முன்னோக்கு இருக்கிறது. அவர் தன்னை அதற்கு முழுமையாக அர்ப்பணித்துக் கொள்கிறார்.

ஒரு தலைவர் தனக்கென்று ஒரு தரத்தை நிர்ணயித்துக் கொள்கிறார்

ஒரு தலைவர் தனது நிறுவனத்திற்கென்று ஒரு தரத்தை நிர்ணயம் செய்கிறார். ஒரு தலைவரைவிட, நிறுவனத்தில் இருக்கும் வேறு எவரொருவருக்கும், அதிகத் தெளிவான ஒரு முன்னோக்கோ அல்லது உயர்ந்த தரத்தைக் கொண்ட செயற்திறனுக்கான ஓர் ஆர்வமோ இருக்க முடியாது. இக்காரணத்திற்காகத்தான், ஒரு தலைவர், தனது நிறுவனத்திலுள்ள அனைவருக்கும் ஒரு முன்மாதிரியாக இருக்கிறார், அனைவருடைய மனஉறுதியையும் உற்சாகத்தையும் தீர்மானிக்கிறார். ஒரு தலைவரின் ஆளுமையும் செல்வாக்கும் தனது நிறுவனத்தில் அல்லது துறையில் தனக்குக் கீழே வேலை செய்கின்ற அனைவர்மீதும் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றன.

ஒரு வியாபாரத்தில், மன உறுதி கீழிருந்து மேலாக வருவதில்லை. உண்மையில், அது மேல்மட்டத்தில் அதன் தலைவரிடம் துவங்கி, பிறகு கீழ்நோக்கி மற்றவர்களை வந்தடைகிறது. ஒரு தலைவரின் நடத்தை மற்ற அனைவரின் நடத்தையின்மீதும் தாக்கம் ஏற்படுத்துகிறது. ஒரு தலைவர் நேர்மறையாகவும் தன்னம்பிக்கையோடும் உற்சாகத்தோடும் இருந்தால், அவருடைய நிறுவனத்தில் உள்ள அனைவரும் அவருடைய இந்த நடத்தையின் தாக்கத்திற்கு ஆளாவார்கள்; அவர்களும் அதிக நேர்மறையாகவும் தன்னம்பிக்கயோடும் உற்சாகத்தோடும் இருப்பார்கள்.

சொல்லும் செயலும் ஒன்றுபோல் இருக்க வேண்டும்

நீங்கள் ஒரு தலைவராக ஆகும்போது, ஒரு தலைவரைப்போல் இருப்பதற்கு நீங்கள் உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ள வேண்டும். நீங்கள் ஒரு தலைவரைப்போல் நடக்க வேண்டும், பேச வேண்டும்,

நடந்து கொள்ள வேண்டும். ஆக மொத்தத்தில், நீங்கள் வெவ்வேறு பொறுப்புகளுடன் கூடிய ஒரு வித்தியாசமான நபராக ஆகிறீர்கள்.

உங்கள் நிறுவனத்தில் நீங்கள் கீழ்மட்டத்திலிருந்து துவக்கி மேல்நோக்கிச் செல்ல முயற்சிக்கும்போது, ஊழியர்களின் அல்லது விற்பனைக் குழுவின் ஓர் அங்கமாக இருக்கிறீர்கள். நீங்கள் ஒரு மேலாளராக ஆகும்போது, நிர்வாகத்தின் ஓர் அங்கமாக மாறுகிறீர்கள். அதாவது, நீங்கள் இளநிலை ஊழியர்களில் ஒருவராக இருக்கும்போது, உங்களுடைய நோக்கு மேல்நோக்கியும் பக்கவாட்டிலும் இருக்கிறது. ஆனால் நீங்கள் ஒரு தலைவராக ஆகும்போது, அது கீழ்நோக்கி இருக்கிறது, உங்கள் பொறுப்பில் உள்ள மக்களை நோக்கி இருக்கிறது.

ஒரு முன்மாதிரியாக இருப்பதற்கு உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்வதுதான் ஒரு தலைவருக்கான மிக முக்கியமான நடத்தையாகும். எல்லோரும் உங்களைக் கண்காணித்துக் கொண்டிருப்பதாகவும், அவர்களுடைய பேச்சும் நடத்தையும் உங்களுடைய நடத்தையின் அடிப்படையிலேயே அமைந்திருப்பதாகவும் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள்.

நீங்கள் ஒரு தலைவராக ஆகும்போது, உங்கள் விருப்பம்போல் நடந்து கொள்வதற்கான சுதந்திரத்தை நீங்கள் இழந்துவிடுகிறீர்கள். தலைமைத்துவப் பொறுப்பு உங்களிடம் ஒப்படைக்கப்படும்போது, உங்கள் நிறுவனத்திற்கும் மற்றவர்களுக்கும் மிகச் சிறந்த விளைவுகளை ஏற்படுத்திக் கொடுக்கும் விதத்தில், உங்களுடைய வார்த்தைகளையும் நடத்தையையும் ஒழுங்குபடுத்திக் கட்டுப்படுத்தும் ஒரு சிறப்புப் பொறுப்பு உங்களுக்கு ஏற்படுகிறது.

தரங்களை நிர்ணயம் செய்யுங்கள்

தனது நிறுவனத்தின் நடத்தை, வேலையின் தரம், தனிப்பட்ட ஒழுங்கமைப்பு, நேர நிர்வாகம், தோற்றம் ஆகியவற்றுக்கான தரங்களை ஒரு தலைவர்தான் நிர்ணயம் செய்கிறார். தலைசிறந்த நிறுவனங்களில், அதன் தலைவர்தான், எல்லோரும் பார்த்துப் பின்பற்ற விரும்புகின்ற ஒரு நபராக இருக்கிறார்.

பெரும்பாலான விஷயங்களில், நிறுவனத்தில் உள்ள மற்ற அனைவரைவிடவும் அதன் தலைவர்தான் அதிகக் கடினமாக உழைக்கிறார். மற்ற எவரொருவரைவிடவும் அவர்தான் அதிக அர்ப்பணிப்புடனும் உறுதியுடனும் துணிச்சலுடனும் முன்னோக்குடனும் விடாமுயற்சியுடனும் நடந்து கொள்வதுபோல் தெரிகிறது. அவர்

ஏற்படுத்திக் கொடுக்கும் மனநிலையைத்தான் மற்றவர்கள் பார்த்துப் பின்பற்ற விரும்புகின்றனர்.

நிறுவனத்தில் ஊழியர்கள் எவ்வாறு நடத்தப்படுகின்றனர் என்பதற்கான தரத்தையும் ஒரு தலைவர்தான் நிர்ணயிக்கிறார். ஒரு தலைவர் தன் ஊழியர்களைப் பணிவன்போடும் அக்கறையோடும் மனிதாபிமானத்தோடும் நடத்தும்போது, இந்தத் தரங்களைத்தான் மற்றவர்களும் பின்பற்றி நடக்க வேண்டும் என்பது விரைவில் வெளிப்படையாகிவிடுகிறது.

மதிப்பீடுகளையும் கொள்கைகளையும் நிர்ணயம் செய்யுங்கள்

நிறுவனத்திற்கான ஒரு தெளிவான முன்னோக்கோடு கூடவே, நடத்தையையும் தீர்மானம் மேற்கொள்வதையும் வழிநடத்துகின்ற மதிப்பீடுகளும் ஒழுங்கமைப்புக் கொள்கைகளும் ஒரு தலைவரிடம் இருக்க வேண்டும். தங்கள் நிறுவனமும் தங்கள் தலைவரும் எதை ஆதரிக்கின்றனர், எதில் நம்பிக்கை கொண்டுள்ளனர் என்பதை ஒவ்வொருவரும் அறிந்திருக்க வேண்டும். எல்லா நேரங்களிலும் உயர்ந்த ஒழுக்கநெறிகளுக்கு உட்பட்ட மிகச் சிறந்த செயற்திறனுக்கான இந்த முன்னோக்கை மற்றவர்களுக்குத் தெளிவாக எடுத்துரைப்பதுதான் ஒரு தலைவரின் வேலை.

பொன்விதிதான் ஒரு தலைவருக்கான மிகச் சிறந்த தரமாகும்: "மற்றவர்கள் உங்களுக்கு என்ன செய்ய வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்புகிறீர்களோ, அதையே நீங்கள் அவர்களுக்குச் செய்யுங்கள்."

எடுத்துக்காட்டாக, தங்கள்கீழ் வேலை பார்க்கும் நபர்கள் எதிர்காலத்தில் என்றேனும் ஒருநாள் தங்களுடைய மேலதிகாரிகளாகப் பதவி உயர்வு பெறக்கூடும், தாங்கள் அவர்களின்கீழ் வேலை பார்க்க நேரிடக்கூடும் என்பதுபோல் பாவித்துத் தங்கள் ஊழியர்களை முறையாக நடத்துமாறு, ஜாக் வெல்ச், ஜெனரல் எலெக்ட்ரிக் நிறுவனத்தின் தலைவராக இருந்தபோது தனது மேலாளர்களுக்கு அறிவுறுத்தினார். இந்த வகையான சிந்தனை, மேலாளர்கள் தங்களின்கீழ் வேலை பார்ப்பவர்களை மரியாதையோடும் பணிவன்போடும் நடத்துவதை உறுதி செய்தது.

தலைமைத்துவத்தின் ஏழு கொள்கைகள்

நீங்கள் ஓர் ஆற்றல்மிக்கத் தலைவராக இருக்க விரும்பினால், உங்கள்

தலைமைத்துவ நடத்தையிலும் நடவடிக்கைகளிலும் நீங்கள் ஒருங்கிணைக்க வேண்டிய ஏழு கொள்கைகள் இருக்கின்றன.

1. தெளிவு

இதுதான் உங்களுடைய மிக முக்கியமான பொறுப்பு. நீங்கள் யார் என்பது குறித்தும், எதில் நீங்கள் நம்பிக்கை கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பது குறித்தும் உங்களுக்கு முழுமையான தெளிவு இருக்க வேண்டும். உங்களுடைய முன்னோக்குக் குறித்தும், உங்களது மக்களை நீங்கள் எங்கே வழிநடத்திச் செல்ல விரும்புகிறீர்கள் என்பது குறித்தும் நீங்கள் தெள்ளத் தெளிவாக இருக்க வேண்டும். உங்கள் நிறுவனத்தின் இலக்குகள் மற்றும் குறிக்கோள்கள் குறித்தும், அவை எவ்வாறு அடையப்பட வேண்டும் என்பது குறித்தும் நீங்கள் பரிபூரணத் தெளிவுடன் இருக்க வேண்டும்.

குறிப்பாக, உங்கள் நிறுவனத்தின் மதிப்பீடுகள் மற்றும் குறிக்கோள் குறித்தும், உங்கள் நிறுவனம் எதில் நம்பிக்கை கொண்டுள்ளது என்பது குறித்தும் உங்களுக்குப் பூரணத் தெளிவு இருப்பது அவசியம். உங்களைச் சுற்றி இருப்பவர்களும், உங்களுக்குக் கீழே இருப்பவர்களும், தாங்கள் செய்து கொண்டிருக்கும் விஷயங்களைத் தாங்கள் ஏன் செய்து கொண்டிருக்கிறோம் என்பது பற்றியும், தங்கள் நிறுவனம் எதைச் சாதிப்பதற்காக உருவாக்கப்பட்டுள்ளது என்பது பற்றியும் துல்லியமாக அறிந்திருக்க வேண்டும்.

2. தகுதி

ஒரு தலைவர் என்ற முறையில், உங்கள் நிறுவனத்திற்கும், அதில் பணியாற்றும் ஒவ்வொருவருக்கும், அதன் ஒவ்வொரு செயல்பாட்டிற்குமான அற்புதமான செயற்திறத் தரத்தை நீங்கள் நிர்ணயிக்க வேண்டும். உங்கள் நிறுவனத்தின் மிகச் சிறந்த போட்டியாளரைவிட உங்கள் நிறுவனம் மிகச் சிறந்ததாக இருக்க வேண்டும் என்பதுதான் உங்கள் இலக்காக இருக்க வேண்டும். உங்கள் நிறுவனம் தன் வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்கும் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் தரத்தை மேம்படுத்துவதற்கான வழிகளை நீங்கள் தொடர்ந்து தேட வேண்டும்.

3. அர்ப்பணிப்பு

ஒரு தலைவர் தன் நிறுவனத்தின் வெற்றிக்குத் தன்னை முழுமையாக

அர்ப்பணித்துக் கொள்கிறார். தனது நிறுவனம்தான் இக்காலத்திலும் எதிர்காலத்திலும் மிகச் சிறந்ததாக இருக்கும் என்று அவர் முழுமையாக நம்புகிறார். தனது நிறுவனத்தின் மீதும், அதன் வெற்றி மற்றும் சாதனையின் மீதும் அவர் கொண்டுள்ள ஆர்வமிக்க அர்ப்பணிப்பு, மக்கள் தங்களால் இயன்ற அளவுக்கு மிகச் சிறப்பாக வேலை செய்வதற்கும், தங்கள் வேலைகளை அவர்கள் இதயபூர்வமாகச் செய்வதற்கும் அவர்களை ஊக்குவிக்கும், உத்வேகப்படுத்தும்.

4. தடைகள்

தனது நிறுவனம், நிதி மற்றும் லாபம் தொடர்பான முக்கியமான இலக்குகளை அடைவதற்கான வேகத்தை நிர்ணயிக்கின்ற தடைகளை அல்லது மட்டுப்படுத்தும் காரணிகளை அடையாளம் காண்பது ஒரு தலைவரின் வேலை. பிறகு, அந்தக் குறிப்பிட்டத் தொழிற்துறையிலேயே மிகச் சிறந்த நிறுவனங்களில் ஒன்றாகத் தனது நிறுவனம் செயல்படும் விதத்தில், அந்த மட்டுப்படுத்தும் காரணிகளை மட்டுப்படுத்துவதற்கும், அந்தத் தடைகளைக் களைவதற்கும் தேவையானவற்றைச் செய்வதற்கு மக்களையும் வளவசதிகளையும் அவர் ஒழுங்கமைக்கிறார்.

5. படைப்புத்திறன்

ஒரு தலைவர், அனைவரிடமிருந்தும் வருகின்ற புதிய யோசனைகளுக்குத் திறந்த மனத்துடன் இருக்கிறார். அற்புதமான பொருட்களையும் சேவைகளையும் உருவாக்குவதற்கும், வாடிக்கையாளர்களைச் சிறப்பாக கவனித்துக் கொள்வதற்குமான வேகமான, சிறப்பான, அதிகச் செலவில்லாத, சுலபமான வழிகளைக் கண்டுபிடிப்பதற்கு அவர் தனது ஊழியர்களைத் தொடர்ந்து ஊக்குவிக்கிறார்.

6. கற்றலை நிறுத்தாதிருத்தல்

ஒரு தலைவர், தனது தனிப்பட்ட அறிவையும் திறமைகளையும் மேம்படுத்துவதற்குத் தனிப்பட்ட முறையில் தன்னை அர்ப்பணித்துக் கொள்கிறார். தனது திறமைகளையும் திறன்களையும் மேம்படுத்துவதற்கு அவர் பல பயிலரங்குகளிலும் பயிற்சித் திட்டங்களிலும் கலந்து கொள்ள வேண்டும்.

அதே நேரத்தில், ஒரு தலைவர் என்பவர், தொழில்வாழ்க்கையின் ஓர் இயல்பான மற்றும் இயற்கையான பகுதியாக, கற்றுக் கொள்வதற்கும்

வளர்வதற்கும் தனது நிறுவனத்தில் உள்ள ஒவ்வொருவரையும் ஊக்குவிக்க வேண்டும். ஊழியர்களின் பயிற்சிக்கும் வளர்ச்சிக்கும் தேவையான நேரத்தையும் வளவசதிகளையும் அவர் உருவாக்கிக் கொடுக்க வேண்டும். மிகச் சிறந்த நிறுவனங்கள், மிகச் சிறப்பாகப் பயிற்றுவிக்கப்பட்டுள்ள மக்களைக் கொண்டுள்ளதை ஒரு தலைவர் அறிவார். அதற்கடுத்த நிலையில் இருக்கின்ற நிறுவனங்கள், சற்றுக் குறைவாகப் பயிற்றுவிக்கப்பட்டுள்ள மக்களைக் கொண்டுள்ளன. மூன்றாம் நிலையில் இருக்கின்ற நிறுவனங்கள், மிகக் குறைவாகப் பயிற்றுவிக்கப்பட்டுள்ள மக்களைக் கொண்டுள்ளன. அவை தமது வியாபாரத்தை மூட்டை கட்டுவதற்கான பாதையில் பயணித்துக் கொண்டிருக்கின்றன.

7. கொள்கை மாறாமை

ஒரு தலைவர் எல்லாச் சூழ்நிலைகளிலும் கொள்கை மாறாமலும், நம்பிக்கைக்கு உரியவராகவும், அமைதியானவராகவும், கணிக்கப்படக்கூடியவராகவும் இருப்பதற்கான சுயஒழுங்கைக் கொண்டிருக்கிறார்.

தவிர்க்க முடியாத நெருக்கடி

ஒரு தலைவரின் வாழ்வில் தவிர்க்க முடியாத ஒரே விஷயம் 'நெருக்கடி.' ஒரு தலைமைத்துவப் பதவிக்கு நீங்கள் உயரும்போது, நீங்கள் தொடர்ந்து பல நெருக்கடிகளை அனுபவிப்பீர்கள். அவை முன்கூட்டியே கணிக்கப்பட முடியாதவையாகவும், திடீரென்று தோன்றுபவையாகவும், நிறுவனத்திற்குத் தீவிரமான பாதிப்பை ஏற்படுத்தக்கூடியவையாகவும் இருக்கும்.

ஒரு நெருக்கடியான சூழ்நிலையில்தான் ஒரு தலைவர் தன் தகுதியை வெளிக்காட்டுகிறார். நெருக்கடியான நேரங்களில், அவர் அமைதியாகவும் ஆசுவாசமாகவும் பாரபட்சமின்றியும் இருக்கிறார், சூழ்நிலையைத் தன் கட்டுப்பாட்டில் வைத்திருக்கிறார். ஒரு தலைவரானவர், ஒரு சூழ்நிலையைத் துல்லியமாக மதிப்பிட்டு, பாதிப்புகளைக் குறைப்பதற்கு அல்லது இழப்புகளைக் கட்டுப்படுத்துவதற்குத் தேவையான தீர்மானங்களை மேற்கொள்கிறார்.

மாபெரும் தலைவர்கள், தங்கள் பயங்களையும் நம்பிக்கையின்மையையும் தங்களுக்குளேயே வைத்துக் கொள்வதற்குத் தங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்கின்றனர். அவர்கள் தங்கள்

கரிசனங்களைத் தங்கள் ஊழியர்களுடன் பகிர்ந்து கொள்வதில்லை. ஏனெனில், அவை அவர்களிடையே குழப்பத்தையும் நம்பிக்கை இழப்பையும் உருவாக்கும் என்பதை அவர்கள் அறிந்துள்ளனர். மாறாக, தலைவர்கள், சூழ்நிலைகளை முழுமையாகப் புரிந்து கொள்வதற்காக ஏராளமான கேள்விகளைக் கேட்கின்றனர், ஆழமாக ஆய்வு செய்கின்றனர். அதோடு, தங்கள் உணர்வுகளைத் தங்களுக்குள்ளேயே வைத்துக் கொள்கின்றனர்.

நிறுவனத்தின் உறுப்பினர்களைப் பொறுத்தவரை, என்ன நிகழ்ந்து கொண்டிருந்தாலும் சரி, ஒரு தலைவர் என்பவர் எப்போதும் அமைதியாகவும் நேர்மறையாகவும் ஆசுவாசமாகவும் இருப்பார், எல்லாவற்றையும் முழுமையாகத் தன் கட்டுப்பாட்டில் வைத்திருப்பார்.

சுயகட்டுப்பாடும் தலைமைத்துவமும்

உங்களையும் உங்கள் நடத்தையையும் ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்வதற்கான உங்கள் திறனுக்கும் தலைமைத்துவத்திற்கு நீங்கள் தயாராக இருப்பதற்கும் இடையே ஒரு நேரடித் தொடர்பு உள்ளது. நீங்கள் உங்களுடைய முழுமையான கட்டுப்பாட்டில் இருக்கிறீர்கள் என்பதை நீங்கள் மற்றவர்களுக்கு நிரூபிக்கும்போது மட்டுமே, உங்களை ஒரு தலைமைத்துவப் பதவியில் அமர்த்தி, நீங்கள் அங்கு நிலைத்திருப்பதற்கு அனுமதிக்கின்ற நம்பிக்கையை அவர்கள் உங்கள்மீது வளர்த்துக் கொள்வார்கள்.

ஒரு தலைவர் வேறொரு நபரிடம் கூறுகின்ற அல்லது வேறொரு நபரைப் பற்றிக் கூறுகின்ற அனைத்தும் பெரிதுபடுத்தப்படுகின்றன. எனவே, அவர் மற்றவர்களை அவர்களுடைய முன்னிலையிலும் அவர்கள் இல்லாமல் இருக்கும்போதும் புகழ்கிறார், ஊக்குவிக்கிறார். தவறாகப் புரிந்து கொள்ளப்படக்கூடிய அல்லது இன்னொருவரை ஊக்கமிழக்கச் செய்கின்ற அல்லது பாதிக்கின்ற எந்தவோர் எதிர்மறையான விஷயத்தையும் அவர் ஒருபோதும் கூறுவதில்லை. வேறொருவருடன் அவருக்குப் பிரச்சனைகள் இருந்தால், மற்ற எவரொருவரின் காதுகளையும் எட்டாத வண்ணம் அவற்றை அவர் தனிப்பட முறையில் கையாள்கிறார்.

தலைமைத்துவப் பண்புநலன்கள்

ஒவ்வொரு விபரத்தையும் திட்டமிடுவதற்கும், தயார்படுத்துவதற்கும், ஒழுங்கமைப்பதற்கும், சரிபார்ப்பதற்கும் தலைவர்கள் தங்களை

ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்கின்றனர். அவர்கள் எதையும் புறக்கணிப்பதில்லை. ஒரு சூழ்நிலை, பிரச்சனை, அல்லது சிரமம் குறித்து முழுமையாகப் புரிந்து கொள்வதை உறுதி செய்வதற்காக அவர்கள் ஏராளமான கேள்விகளைக் கேட்கின்றனர்.

மாபெரும் தலைவர்கள், தாங்கள் வேலை பார்க்கும் நிறுவனங்கள் ஒட்டுமொத்தமாகத் தங்களுக்குச் சொந்தம் என்பதுபோல் நடந்து கொள்கின்றனர். மிக உயர்ந்த அளவிலான ஒரு தனிப்பட்டப் பொறுப்பை அவர்கள் ஏற்றுக் கொள்கின்றனர். தலைவர்கள் ஒருபோதும் தங்கள் பிரச்சனைகளுக்கு மற்றவர்களைக் குறைகூறுவதில்லை, சாக்குப்போக்குகளைக் கூறுவதில்லை, அல்லது மற்றவர்களைக் குற்றப்படுத்துவதில்லை.

தலைவர்கள் நடவடிக்கைகள் எடுப்பதில் குறியாக இருக்கின்றனர். அவர்கள் தங்களுக்குத் தேவையான தகவல்களை ஒன்றுதிரட்டி, தேவையான தீர்மானங்களை மேற்கொள்கின்றனர். அவர்கள் தரங்களை நிர்ணயித்து, மற்றவர்களை அத்தரங்களுக்கு உட்பட்டு நடக்கச் செய்கின்றனர். வேலைகள் விரைவாகவும் சிறப்பாகவும் செய்து முடிக்கப்பட வேண்டும் என்று அவர்கள் வலியுறுத்துகின்றனர்.

தலைவர்கள் சிகரத்தை நோக்கி உயர்கின்றனர்

பாலாடை எவ்வாறு பாலின்மீது எழுகிறதோ, அதேபோல், தலைவர்கள் தங்கள் நிறுவனத்தில் உச்சியை அடைகின்றனர். உங்களுடைய மிக முக்கியமான வேலைகள்மீது ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்தி, உங்கள் அறிவையும் திறமைகளையும் உங்கள் நிறுவனத்திற்கு மதிப்பான பங்களிப்பை வழங்கக்கூடிய உங்கள் திறனையும் தொடர்ந்து மேம்படுத்தி, மற்றவர்களை அன்போடும் கரிசனத்தோடும் நடத்தி, விளைவுகளைப் பெறுவதற்கான முழுப் பொறுப்பையும் நீங்கள் ஏற்றுக் கொள்ளும்போது, நீங்கள் ஓர் இயல்பான தலைவராக உருவாவீர்கள்.

உங்கள் நிறுவனத்திற்கு மிகவும் மதிப்புவாய்ந்த பங்களிப்பைத் தொடர்ந்து வழங்குவதற்கான உங்களது திறனை நீங்கள் வெளிப்படுத்தும்போது, உங்களுக்கு மேலே இருப்பவர்களும், உங்களுக்குக் கீழே இருப்பவர்களும், உங்கள் சக ஊழியர்களும், உங்களைத் தலைமைத்துவப் பதவியில் அரியணையேற்ற விரும்புவார்கள். நீங்கள் அந்த நிலையை அடையும்போது, அவர்கள் உங்களை ஆதரிப்பார்கள். ஒரு தலைவரைப்போல் நடக்கவும், பேசவும், நடந்து கொள்ளவும், மற்றவர்களை நடத்தவும் செய்வது, வாழ்வில்

உங்களுடைய மிக முக்கியமான குறிக்கோள்களில் ஒன்றாக இருக்க வேண்டும். இறுதியில், உங்களது பதவி உங்கள் செயற்திறனுக்குச் சமமானதாக இருக்கும்.

அடுத்த அத்தியாயத்தில், உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையிலும் நடவடிக்கைகளிலும் அதிக வெற்றிகரமாக விளங்குவதற்குத் தேவையான ஒழுங்குகளை எவ்வாறு உருவாக்குவது என்பதைப் பற்றியும், அவற்றை எவ்வாறு கடைபிடிப்பது என்பதைப் பற்றியும் நீங்கள் கற்றுக் கொள்வீர்கள்.

செயல்முறைப் பயிற்சிகள்

1. "என்னிடம் இருந்து என்ன விளைவுகள் எதிர்பார்க்கப்படுகின்றன?" என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொண்டு, அந்த விளைவுகளை தினமும் பெறுவதற்கு ஒருமித்தக் கவனத்துடன் செயல்படுங்கள்.
2. உங்களை உங்கள் நிறுவனத்தின் தலைவராகப் பாருங்கள். பிறகு, "இந்நிறுவனத்தில் உள்ள அனைவரும் என்னைப்போலவே இருந்தால், இந்நிறுவனம் எப்படிப்பட்ட நிறுவனமாக இருக்கும்?" என்று உங்களிடம் நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள்.
3. உங்களுக்கும் உங்கள் நிறுவனத்திற்கும், வெற்றி மற்றும் அற்புதமான செயற்திறனின் அடிப்படையில் ஒரு தெளிவான, உற்சாகமூட்டும் முன்னோக்கை உருவாக்குங்கள்.
4. உங்கள் வியாபார உலகில் உள்ள மிக முக்கியமான நபர்களை அடையாளம் கண்டுகொண்டு, அவர்கள் தங்களால் இயன்ற அளவுக்குச் சிறப்பாகச் செயல்படுவதற்கு அவர்களிடம் நீங்கள் எவ்வாறு நடந்து கொள்ள வேண்டும் என்பதைத் தீர்மானியுங்கள். 5.தவிர்க்க முடியாத நெருக்கடிகள் ஏற்படும்போது, நீங்கள் ஓர் அமைதியான, கட்டுப்பாட்டுடன் கூடிய, புத்திசாலித்தனமான வழியில் நடந்து கொள்வீர்கள் என்று முன்கூட்டியே உறுதியாகத் தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள்.
6. நீங்கள் எந்த மதிப்பீடுகளிலும் கொள்கைகளிலும் நம்பிக்கை கொண்டிருக்கிறீர்களோ, எவற்றை ஆதரிக்கிறீர்களோ, அவற்றை உங்களைச் சுற்றி இருப்பவர்களுடன் பகிர்ந்து கொள்ளுங்கள்.
7. உங்களைச் சுற்றி இருக்கும் ஒவ்வொரு நபரும் தகுதியானவர்,

மதிப்புவாய்ந்தவர், முக்கியமானவர் என்பதுபோல் அவர்களை நடத்துங்கள். ஒரு தலைவர் என்ற முறையில் அவர்களிடமிருந்து உங்களுக்குத் தேவைப்படுகின்ற விசுவாசத்தையும் அர்ப்பணிப்பையும் பெறுவதற்குச் சிறந்த வழி இதுதான்.

அத்தியாயம் 10

சுயஒழுங்கும் வியாபாரமும்

"ஒரு நீண்டகால இலக்கைப் பின்தொடர்ந்து செல்லும்போது,
சுயமறுப்பு எனும் பண்புநலனும், அந்த சுயமறுப்பைத்
தக்க வைத்துக் கொள்வதற்கான மனஉறுதியும்,
நிர்வாகக் குழுவில் பங்கு கொள்வதற்கான
ஓர் அற்புதமான பயிற்சியாகும்."
- ஜான் வைனி

பெரும்பாலான மக்கள், தங்கள் வாழ்நாளில் காலப்போக்கில், ஒரு வியாபார நிறுவனத்திற்காக வேலை செய்வர் அல்லது தங்களுக்குச் சொந்தமான ஒரு வியாபாரத்தைத் துவக்கியிருப்பர். வியாபாரத்தில் மிக உயர்ந்த வெற்றியானது, வியாபாரம் தொடர்பான ஒவ்வொரு பகுதியிலும் உங்களிடமிருந்து மிக உயர்ந்த நிலையிலான சுய்ஒழுங்கை எதிர்பார்க்கிறது. வியாபாரத்தில் சுயஒழுங்கும் சுயகட்டுப்பாடும் இல்லாமல் எந்த வெற்றியும் சாத்தியமில்லை.

நமது தற்போதைய பொருளாதாரத்தில் ஒரு வெற்றிகரமான வியாபாரத்தைத் துவக்கி நடத்துவதைவிட வாழ்வில் வேறு எந்தவொரு பகுதியும் நம்மிடமிருந்து அதிகமான சுயஒழுங்கை எதிர்பார்ப்பதில்லை.

பொருளாதாரத்தின் முதல் விதி பற்றாக்குறை. எல்லோருக்கும் எதுவும் ஒருபோதும் போதுமான அளவு இருப்பதில்லை என்பது ஒரு விதி. குறிப்பாக, நீங்கள் விற்க விரும்புகின்ற அனைத்தையும் விற்பதற்கு உங்களுக்குப் போதுமான வாடிக்கையாளர்கள் ஒருபோதும் இருப்பதில்லை. உங்களுடைய நிதி இலக்குகள் அனைத்தையும் அடைவதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய, விற்பனையின் மூலம் கிடைக்கும் வருமானம் ஒருபோதும் போதுமான அளவு இருப்பதில்லை. நீங்கள் விரும்பும் அளவுக்கு உங்கள் வியாபாரத்தை விரிவாக்கம்

செய்வதற்குப் போதுமான லாபங்கள் உங்களுக்கு ஒருபோதும் இருப்பதில்லை. குறிப்பாக, உங்களுடைய வியாபார இலக்குகளை அடைவதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய, உங்களுடனும் உங்களுக்காகவும் வேலை பார்க்கக்கூடிய நல்ல மக்கள் ஒருபோதும் போதுமான அளவு இருப்பதில்லை.

போட்டி விதி

பொருளாதாரத்தின் முதல் விதி பற்றாக்குறை என்றால், வியாபாரத்தின் முதல் விதி போட்டியாகும். நீங்கள் விற்கும் பொருளையோ அல்லது சேவையையோ வாங்குவதை நோக்கி வாடிக்கையாளர்கள் வசமுள்ள சொற்பப் பணத்தை உங்களிடம் கவர்ந்திழுப்பதற்குத் தேவையான விஷயங்களைச் செய்வதற்கு ஏராளமான கவனக்குவிப்பும் ஒழுங்கும் அவசியம்.

வெறுமனே பிழைத்திருப்பது மட்டுமல்லாமல், நீங்கள் செழிப்புற விரும்பினால், நீங்கள் விற்கும் பொருளுக்கு என்ன விலையோ, அதே தொகையைக் கொண்டு மக்கள் வாங்கக்கூடிய பிற பொருட்களோடும் நீங்கள் தொடர்ந்து போட்டியிட்டாக வேண்டும்.

வியாபார வெற்றிக்குத் தேவைப்படும் முதல் ஒழுங்கு, மக்கள் விரும்புகின்ற, அவர்களுக்குத் தேவைப்படுகின்ற, அவர்கள் ஏற்றுக் கொள்கின்ற ஒரு விலையைக் கொண்ட ஒரு பொருளையோ அல்லது சேவையையோ வழங்குவதுதான்.

உங்களுடைய சேவையோ அல்லது பொருளோ இன்றைய சந்தைக்குப் பொருத்தமாக இருப்பதை உறுதி செய்வதற்கு நீங்கள் உங்கள் சேவை அல்லது பொருள் குறித்து முற்றிலும் உண்மையாக நடந்து கொள்ள வேண்டும். பொய்யான அனுமானங்களும் தவறான முடிவுகளும் வியாபாரத் தோல் விக்கு வழிவகுக்கின்ற ஒரு பகுதி இது. போட்டியாளர்களும் வாடிக்கையாளர்களின் விருப்பங்களும் மாறுவதால், இந்த விடையும் தொடர்ந்து மாறிக் கொண்டே இருக்கிறது.

நியாயம் எப்போதும் வாடிக்கையாளர்கள் பக்கமே உள்ளது

ஒவ்வொரு வாரமும், தங்களுடைய விற்பனை மற்றும் லாபங்களின் அளவு குறித்து மிகவும் மகிழ்ச்சியற்று இருக்கின்ற வியாபார நிறுவனங்களிடையே நான் அடிக்கடி உரையாற்றுகிறேன். தங்களுடைய பொருளோ அல்லது சேவையோ மிகச் சிறந்தது என்றும்,

தங்களிடமிருந்து மக்கள் அவற்றைப் பெருமளவில் வாங்க வேண்டும் என்றும் அவர்கள் வலியுறுத்துகின்றனர். இவர்கள் ஒவ்வொருவரின் விஷயத்திலும், அவர்களது பொருளோ அல்லது சேவையோ உண்மையிலேயே மிகவும் வசீகரமானதாகவோ அல்லது மதிப்புவாய்ந்ததாகவோ இருக்கிறது என்பதற்கான ஒரே ஆதாரம், மக்கள் அதை ஆர்வத்தோடு வாங்குவதும், முதன்முறை வாங்கியதோடு நின்றுவிடாமல் மீண்டும் மீண்டும் அதை அவர்கள் உங்களிடமிருந்து வாங்குவதும், அதை அவர்கள் தங்கள் நண்பர்களுக்குப் பரிந்துரைப்பதும்தான் என்று நான் அவர்களுக்கு நயமாகச் சுட்டிக்காட்டுகிறேன்.

உங்கள் வியாபாரம் தொடர்பான தீர்மானங்களின் 70 சதவீதம் காலப்போக்கில் தவறானதாக இருக்கும் என்று நிபுணர்கள் கூறுகின்றனர். இதுதான் சராசரி நிலவரம். நீங்கள் வியாபாரத்திற்குப் புதியவராகவோ அல்லது ஒரு புதிய வியாபாரத்தைத் துவக்குபவராகவோ இருக்கும்போது, நீங்கள் இதைவிட அதிக எண்ணிக்கையிலான தவறுகளைச் செய்யக்கூடும். தனது தொழில்வாழ்க்கையின் துவக்கத்தில், ஒரு தொழில்முனைவர், 90 சதவீத நேரம் தவறான முடிவுகளை எடுப்பது சாதாரணமான விஷயம்தான்.

உங்கள் மனங்கவர்ந்த அனுமானங்கள் மற்றும் நம்பிக்கைகளில் பெரும்பாலானவை தவறாக இருக்கக்கூடும் என்ற சாத்தியத்தை எதிர்கொள்வதற்கு ஏராளமான சுயஒழுங்கும் சிறந்த பண்புநலனும் தேவை. ஆனாலும், உங்கள் தவறுகளைக் குறைத்துக் கொள்வதற்கும், உங்களுடைய இழப்புகளை மட்டுப்படுத்துவதற்கும், உங்கள் வாடிக்கையாளர்கள் உண்மையிலேயே விரும்புகின்ற, அவர்களுக்கு உண்மையிலேயே தேவைப்படுகின்ற, அவர்கள் நீங்கள் நிர்ணயித்துள்ள விலையைக் கொடுத்து வாங்கத் தயாராக இருக்கின்ற பொருட்களை அதிகமாக அவர்களுக்கு வழங்குவதற்கு உங்களது வளவசதிகளைப் பயன்படுத்துவதற்கும் இந்த ஒழுங்கு மிகவும் அவசியம்.

அனைத்து வியாபார முதலீடுகளுக்கும் புதிதாகத் துவக்கப்படும் வியாபாரங்களுக்கும் மிக உயர்ந்த அளவிலான நன்னம்பிக்கை தேவை. உங்களது புதிய பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளுடன்கூடிய உங்கள் வியாபாரத்தின் எதிர்கால சாத்தியக்கூறுகள்மீது நீங்கள் நம்பிக்கை வைத்தாக வேண்டும். உங்களுடைய வியாபார இலக்குகளை அடைவதற்குப் பொருளாதாரரீதியாகச் சவாலான காரியங்களை மேற்கொண்டு, பல மணிநேரங்களையும், வாரங்களையும், வருடங்களையும்கூட முதலீடு செய்வதற்கு நீங்கள் தயாராக இருக்கும்

அளவுக்கு உங்கள் பொருட்களையும் சேவைகளையும் மக்களுக்கு விளம்பரப்படுத்த முடியும் என்பதில் நீங்கள் மிகுந்த தன்னம்பிக்கை கொண்டிருக்க வேண்டும். இவை அனைத்தையும், வெற்றிக்கான எந்தவிதமான உத்தரவாதமும் இல்லாமல் நீங்கள் செய்தாக வேண்டும்.

அதே நேரத்தில், உங்களுடைய தன்னம்பிக்கையைக் கட்டுப்படுத்திக் கொண்டு, விஷயத்தைப் பாரபட்சமின்றிப் பார்ப்பதற்கும், யதார்த்தமாக நடந்து கொள்வதற்கும் நீங்கள் உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ள வேண்டும். வியாபாரத்தில் மட்டுமீறிய தன்னம்பிக்கை கொண்டிருப்பது, வியாபாரத் தவறுகளுக்கும் பொருளாதார இழப்புகளுக்கும் திவால் ஆவதற்கும்கூட வழிவகுக்கும்.

நீங்கள் சிறப்பாகச் செயல்பட வேண்டும்

உங்களுடைய போட்டியாளர்கள் மிகவும் கடுமையாகப் போட்டியிடுவதாலும் மனஉறுதியோடு செயல்படுவதாலும், உங்கள் வியாபாரம் வெறுமனே பிழைத்திருப்பதற்குக்கூட, உங்கள் போட்டியாளர்களுக்கு இணையாக அல்லது அவர்களைவிடச் சிறப்பாகச் செயல்படுவதற்கு உங்களை நீங்கள் ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ள வேண்டும். உங்கள் போட்டியாளர்கள், காலையில் தங்கள் படுக்கையைவிட்டு எழுந்திருக்கும்போதே, உங்கள் வியாபாரத்தை எப்படி இழுத்து மூடலாம் என்பது பற்றித்தான் சிந்திக்கின்றனர். உங்களது வாடிக்கையாளர்களையும் உங்களது விற்பனையையும் அவர்கள் உங்களிடமிருந்து பறித்துக் கொள்ள விரும்புகின்றனர். அவர்கள் உங்களுடைய லாபங்களைப் பெற விரும்புகின்றனர். தங்களால் முடிந்த அளவுக்கு உங்களுடைய வியாபாரத்தின் பெரும்பகுதியைப் பெற அவர்கள் விரும்புகின்றனர். இப்படிப்பட்டப் போட்டியாளர்களுக்கு இடையே நீங்கள் உங்கள் வியாபாரம் வெற்றி பெறுவதற்கான சாத்தியக்கூறுகளை அதிகரித்துக் கொள்ள வேண்டும் என்றால், அவர்களைவிடச் சிறப்பாகச் சிந்திப்பதற்கு நீங்கள் உங்களால் முடிந்த அனைத்து முயற்சிகளையும் மேற்கொள்ள வேண்டும்.

நீங்கள் ஒரு புதிய வியாபாரத்தைத் துவக்கும்போது, அதற்குத் தேவையான அனைத்து விஷயங்களையும் முன்கூட்டியே தயார் செய்து கொள்வதற்கான ஒழுங்கு உங்களுக்குத் தேவை. உங்களது வியாபாரச் செயல்பாடுகளைத் துவக்குவதற்கு முன்பு, ஒரு முழுமையான வியாபாரத் திட்டம் உங்களிடம் இருக்க வேண்டும். பிறகு, அதை நீங்கள் ஒவ்வொரு வருடமும் திருத்தம் செய்து மேம்படுத்த வேண்டும். முன்கூட்டியே திட்டமிடுவது எனும் ஒழுங்குதான் வெற்றிக்கும் தோல்விக்கும்

இடையேயான வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்துகிறது.

உங்களுடைய அனுமானங்களுக்கு நீங்கள் சவால்விடுங்கள்

பெரும்பாலான வியாபார யோசனைகள் வேலை செய்வதில்லை, குறைந்தபட்சம் அவற்றின் துவக்க வடிவத்தில். "தீர யோசிக்கப்படாத அனுமானங்கள்தான் ஒவ்வொரு தோல்விக்கும் மூல காரணமாக இருக்கிறது," என்று பீட்டர் டிரக்கர் கூறியுள்ளார். வியாபார உரிமையாளர்களும் உயரதிகாரிகளும் பரிசோதிக்கப்படாத அனுமானங்களை மட்டுமே சார்ந்திருப்பதுதான் வியாபாரத் தோல்விக்கு ஒரு முக்கியக் காரணம். தங்களது பொருளோ அல்லது சேவையோ, மற்றவர்களின் பொருட்கள் அல்லது சேவைகளுடன் ஒப்பிடப்படும்போது மிகவும் பிரமாதமாக இருப்பதாக அவர்கள் அனுமானிக்கின்றனர். அவற்றைப் போதுமான அளவு விற்று, அதில் லாபமும் சம்பாதிக்க முடியும் என்று அவர்கள் அனுமானிக்கின்றனர். அவர்கள் இத்தொழிலில் முதலீடு செய்துள்ள நேரமும் பணமும் வேறு எந்த விதத்தில் முதலீடு செய்திருந்தாலும் கிடைத்திருக்கக்கூடிய லாபத்தைவிட அதிகமாக இருக்கும் என்றும் அனுமானிக்கின்றனர். மாற்ற முடியாத எந்தவொரு தீர்மானமும் மேற்கொள்ளப்படுவதற்கு முன்பாக இந்த அனைத்து அனுமானங்களும் கவனமாகப் பரிசோதிக்கப்பட்டாக வேண்டும்.

அமெரிக்காவிலுள்ள தொழில்முனைவோர் மற்றும் சிறு வியாபார உரிமையாளர்களில் 95 சதவீதம் பேர் ஆண்டொன்றுக்கு 50,000 டாலர்களுக்கும் குறைவாகவே சம்பாதிப்பதாக 'காஃப்மேன் ஃபவுன்டேஷன் ஆன் ஆன்ட்ரபிரனூர்ஷிப்' என்ற நிறுவனம் கூறுகிறது. இதற்கு என்ன காரணம்? அந்தத் தொழில்முனைவோரிடமும் சிறு வியாபார உரிமையாளர்களிடமும் ஆற்றலோ, புத்திசாலித்தனமோ, அல்லது அதிகம் சம்பாதிப்பதற்கான திறனோ இல்லாதது இதற்குக் காரணமல்ல. ஒரு புதிய வியாபாரத்தைத் துவக்குவதற்கான துணிச்சலும் வளவசதிகளும் ஒரு நபரிடம் இருக்கிறது என்ற விஷயமே, சராசரிக்கும் அதிகமான இயல்பான திறமை அவரிடம் இருக்கிறது என்பதைப் பறைசாற்றுகிறது.

பல தொழில்முனைவோர்கள் தங்கள் திறமைக்குக் குறைவாகச் சாதிப்பதற்கும் தோல்வி அடைவதற்கும் காரணம் அவர்களிடம் ஒழுங்கு இல்லாததுதான். தங்கள் வியாபாரத்திற்குத் தங்களை அர்ப்பணித்துக்

கொள்வதற்கு முன்பாக, அது குறித்த ஒவ்வோர் அம்சத்தையும் கவனமாக ஆய்வு செய்வதற்குரிய ஒழுங்கு அவர்களிடம் இல்லை. அவசரப்பட்டு முடிவுக்கு வருவதற்குப் பதிலாக, சிறப்பான விளைவுகள் குறித்து வெறுமனே நம்பிக்கை கொள்வதற்குப் பதிலாக, தங்களது அனுமானங்களைப் பரிசோதிப்பதற்கான ஒழுங்கு அவர்களிடம் இல்லை. இது உங்களுக்கு நிகழ அனுமதித்துவிடாதீர்கள்.

உங்களுடைய கச்சிதமான வாடிக்கையாளரை அடையாளம் காணுங்கள்

உங்களுடைய கச்சிதமான வாடிக்கையாளர், அதாவது, நீங்கள் நிர்ணயிக்கின்ற விலையில் உங்களுடைய பொருட்களையோ அல்லது சேவைகளையோ போதுமான எண்ணிக்கையில் வாங்கக்கூடிய வாடிக்கையாளர் யார் என்பதை அடையாளம் கண்டு தீர்மானிப்பதற்கான ஒழுங்கு உங்களுக்குத் தேவை.

விடாமுயற்சி, பரீட்சார்த்த முறை ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் அமைந்த, உங்களுடைய வியாபாரத்திற்குத் தொடர்ந்து புதிய வாடிக்கையாளர்களைக் கொடுக்கக்கூடிய ஒரு சந்தைப்படுத்துதல் திட்டத்தை உருவாக்குவதற்கான ஒழுங்கு உங்களுக்குத் தேவை. பலனளிக்கக்கூடிய விதத்தில் சந்தைப்படுத்துவதற்கு, உங்கள் போட்டியாளர்களுக்கு இல்லாத எந்த அனுகூலம் உங்களிடம் இருக்கிறது என்பதையும், உங்கள் பொருட்கள் அல்லது சேவைகளின் தனித்துவம் என்ன என்பதையும் பற்றி நீங்கள் தெளிவு பெற்றாக வேண்டும். இன்று மற்றவர்கள் வழங்குகின்ற அதே பொருட்கள் அல்லது சேவைகளோடு உங்களுடையதை ஒப்பிடும்போது, ஒரு வாடிக்கையாளருக்கு அதிக மேன்மையானதாகவும் அதிக மதிப்புவாய்ந்ததாகவும் இருக்கும் அளவுக்கு உங்களுடைய பொருளிலோ அல்லது சேவையிலோ குறிப்பாக அப்படியென்ன வித்தியாசமாக இருக்கிறது?

உங்களுக்குக் கிடைக்கின்ற தொடர்புகளை உங்களுடைய வலிமையான வாடிக்கையாளர்களாக மாற்றக்கூடிய, துவக்கத்திலிருந்து முடிவுவரை ஒரு முழுமையான விற்பனை அமைப்புமுறையை உருவாக்குவதற்கான ஒழுங்கு உங்களுக்குத் தேவை. தங்களிடம் ஒரு சிறப்பான விற்பனை அமைப்புமுறை இருக்கிறதோ இல்லையோ, தங்களுடைய பொருளோ அல்லது சேவையோ தானாகவே விற்றுக் கொள்ளும் என்று எத்தனை வியாபாரங்கள் கண்மூடித்தனமாக

அனுமானிக்கின்றன என்பதை நினைத்தால் ஆச்சரியமாக இருக்கிறது.

உங்களுடைய பொருட்கள் அல்லது சேவைகளுக்கான உண்மையான விலைகளை அறிந்து கொள்ளுங்கள்

உங்களுடைய பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளுக்கு ஆகும் செலவுகளையும், அவற்றுக்கான முறையான விலைகளையும் தீர்மானிப்பதற்கான ஒழுங்கு உங்களுக்கு அவசியம். வால்மார்ட் நிறுவனம் வரலாற்றிலேயே மிகப் பெரிய சில்லறைக் கடையாக ஆகியுள்ளதற்கு முக்கியக் காரணம் இப்பகுதியில் அது பெற்றுள்ள நிபுணத்துவம்தான். தங்களுடைய பொருட்களை அல்லது சேவைகளைச் சந்தைக்குக் கொண்டு வருவதற்கு ஆகக்கூடிய செலவை ஒருபோதும் துல்லியமாகக் கணக்கிடாமல் போவதன் காரணமாக எத்தனை வியாபாரங்கள் பெரும் இழப்பில் ஓடிக் கொண்டிருக்கின்றன என்பதை நினைத்தால் ஆச்சரியமாக இருக்கிறது. "நாங்கள் விற்கும் ஒவ்வொரு பொருளிலும் நாங்கள் பணத்தை இழக்கிறோம், ஆனால் அதிக எண்ணிக்கையைக் கொண்டு நாங்கள் அதை ஈடுகட்டிவிடுகிறோம்," என்ற பழைய கூற்றை நீங்கள் கேள்விப்பட்டிருக்கக்கூடும். அது சாத்தியமல்ல!

உங்களுடைய வாடிக்கையாளர்களுக்குத் திருப்தியைக் கொடுத்து, அவர்கள் மீண்டும் மீண்டும் மகிழ்ச்சியாக உங்களிடம் இருந்து வாங்குவதற்கும், தங்கள் நண்பர்களிடம் பரிந்துரைப்பதற்கும் ஏற்ற வகையில் உங்களுடைய ஒவ்வொரு பொருளும் சேவையும் மிக உயர்ந்த தரத்தில் இருப்பதை உறுதி செய்வதற்கு ஒரு தரக் கட்டுப்பாட்டு அமைப்புமுறை உங்களுக்குத் தேவை.

உங்கள் வாடிக்கையாளர்கள் உங்களுக்கு விசுவாசமாக இருப்பதையும், உங்களுடைய போட்டியாளர்களை விட்டுவிட்டு உங்களைத் தேர்ந்தெடுப்பதையும் உறுதி செய்வதற்கு ஏற்ற ஒரு வாடிக்கையாளர் சேவை அமைப்புமுறையை உருவாக்குவதற்கான ஒழுங்கு உங்களுக்குத் தேவை.

வாடிக்கையாளர்களைத் திருப்திப்படுத்துவதுதான் வியாபாரத்தின் குறிக்கோள்

ஒரு வியாபாரத்தின் குறிக்கோள் என்ன? தனக்குக் கட்டுப்படியாகும்

ஒரு விலையில் ஒரு வாடிக்கையாளரை உருவாக்கி, அவரைத் தக்க வைத்துக் கொள்வதுதான் ஒரு வியாபாரத்தின் நோக்கமாகும். லாபங்கள் ஒரு வியாபாரத்தின் குறிக்கோள் அல்ல. எல்லாச் செலவுகளும் போக, போதுமான அளவு லாபங்களை உருவாக்கிக் தரக்கூடிய அளவு போதுமான எண்ணிக்கையிலான வாடிக்கையாளர்களை உருவாக்கி, அவர்களைத் தக்க வைத்துக் கொள்வதன் விளைவாக லாபங்கள் பெறப்படுகின்றன.

வியாபார வெற்றியை அளவிடுவதற்கான முக்கிய அளவீடு எது? வாடிக்கையாளர் திருப்தி என்பதுதான் அதற்கான விடை உங்களுடைய வியாபாரத்தின் ஒவ்வொரு முயற்சியும் நடவடிக்கையும், உங்களது மற்ற எந்தவொரு போட்டியாளரைவிடவும் மிகச் சிறந்த திருப்தியை உங்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்குத் கொடுப்பதைக் குறியாகக் கொண்டிருக்க வேண்டும்.

வாடிக்கையாளர் திருப்தியை எவ்வாறு அளவிடுவது? அவர்களிடமிருந்து உங்களுக்குக் கிடைக்கும் தொடர்ச்சியான வியாபாரத்தைக் கொண்டுதான். வாடிக்கையாளர்கள் மீண்டும் மீண்டும் உங்களிடமிருந்து வாங்கும்போது மட்டுமே, நீங்கள் முதன்முறையாக உங்களது பொருட்களை அவர்களை வாங்க வைத்தபோது நீங்கள் அவர்களுக்குக் கொடுத்த வாக்குறுதியை முழுமையாக நிறைவேற்றியுள்ளீர்கள் என்பதை நீங்கள் நிரூபிக்கிறீர்கள். ஒரு புதிய வாடிக்கையாளரிடம் விற்பதைவிட, உங்கள் பொருட்கள் அல்லது சேவைகள் குறித்துத் திருப்தியடைந்துள்ள ஒரு பழைய வாடிக்கையாளரிடம் மீண்டும் விற்பதற்கு, பத்தில் ஒரு பங்கு நேரமும் முயற்சியும் மட்டுமே தேவைப்படுகின்றன. அனைத்து வெற்றிகரமான வியாபாரங்களுக்கும் தொடர்ச்சியான வியாபாரம் தேவை. அதிக அளவிலான வாடிக்கையாளர் திருப்தி இருந்தால் மட்டுமே இது சாத்தியம். இது ஓர் உண்மையான ஒழுங்கு.

நீண்டகால லாபத்திற்கான திறவுகோல் எது? பரிந்துரைகள்தான்!

"எங்களுடனான உங்கள் அனுபவத்தின் அடிப்படையில், நீங்கள் எங்களை மற்றவர்களுக்குப் பரிந்துரைப்பீர்களா?" என்பதுதான் உங்கள் வியாபாரத்தின் நீண்டகால வெற்றி அல்லது தோல்வியைத் தீர்மானிக்கின்ற உச்சகட்டக் கேள்வி.

உங்களிடமிருந்து வாங்குவதற்குத் தங்கள் நண்பர்களையும் கூட்டாளிகளையும் ஊக்குவிக்கும் அளவுக்கு உங்களுடைய பெரும்பான்மையான வாடிக்கையாளர்கள் உங்களது பொருட்கள் மற்றும் சேவைகள் குறித்து மிகவும் மகிழ்ச்சியாக இருக்கும்போது

மட்டுமே உங்கள் வியாபாரம் தழைக்கிறது, செழிப்புறுகிறது. முன்பின் தெரியாத ஒருவருக்குத் தொலைபேசி அழைப்பு விடுப்பதன் மூலம் உங்கள் பொருட்களை அவரிடம் விற்பனை செய்வதைவிட, ஒரு திருப்தியான வாடிக்கையாளரின் பரிந்துரையால் கிடைக்கின்ற ஒரு நபரிடம் விற்பது சுலபமானதாக இருப்பதால் (அப்படியென்றால், அந்த விற்பனைக்குப் பதினைந்தில் ஒரு பகுதி மட்டுமே செலவாகிறது), பரிந்துரைகள் மூலம் கிடைக்கும் வியாபரம்தான் உங்கள் வியாபாரத்தின் எதிர்காலத்திற்கான திறவுகோலாகும். உங்களிடமிருந்து மீண்டும் மீண்டும் வாங்குவதற்கும், பிறகு தங்களுடைய நண்பர்களிடம் உங்களைப் பற்றிப் பரிந்துரைப்பதற்கும் மக்களைத் தூண்டுகின்ற வாடிக்கையாளர் சேவைத் திட்டங்களை உருவாக்குவதற்கும் அவற்றைப் பராமரிப்பதற்குமான ஒருமித்தக் கவனமும் ஒழுங்கும் உங்களுக்குப் பெருமளவில் தேவை.

உயர்ந்த தரங்களை நிர்ணயித்துக் கொள்ளுங்கள்

உங்கள் வியாபாரத்தின் ஒவ்வொரு பகுதியிலும் சிறந்த செயற்திறனுக்கான தரங்களை நிர்ணயிப்பதற்கும், தொடர்ந்து சிறப்படைய முயற்சிப்பதற்குமான ஒழுங்கு உங்களுக்குத் தேவை. தொடர்ச்சியான, ஒருபோதும் முற்றுப் பெறாத மேம்பாடு உங்களுக்கு அவசியம். உங்களுடைய தரம் இன்று எவ்வளவு உயர்வானதாக இருந்தாலும் சரி, உங்களால் ஒருபோதும் திருப்தி கொள்ள முடியாது. நீங்கள் உங்கள் தரத்தையும், உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் உள்ள மற்ற அனைவரின் தரத்தையும் தொடர்ந்து உயர்த்திக் கொண்டே இருக்க வேண்டும்.

உங்கள் வியாபாரத்தில் சிகரத்தை அடைவதற்கு மாதக்கணக்கிலும் வருடக்கணக்கிலும் கடினமாக, நீண்ட நேரம் உழைப்பதற்கான சுயஒழுங்கு உங்களுக்குத் தேவை. அமெரிக்காவில் உள்ள ஒரு சராசரித் தொழில்முனைவர், வியாபார உரிமையாளர், சுயமாக முன்னேறிக் கோடீஸ்வரராக ஆனவர் போன்றவர்கள் ஒரு வாரத்திற்கு ஐம்பத்து ஒன்பது மணிநேரம் வேலை செய்கின்றனர். சில தொழில்முனைவோர் தங்கள் வியாபாரத்தின் முதல் ஒருசில வருடங்களில் எழுபது அல்லது எண்பது மணிநேரம்கூட வேலை செய்கின்றனர். நீங்கள் உங்கள் துறையில் மிகச் சிறப்பானவராக இருக்கவும் உச்சத்தை அடையவும் விரும்பினால், இந்த அளவு நேரத்தையும் கடின உழைப்பையும் முதலீடு செய்வதற்கு நீங்கள் உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளத் தயாராக இருக்க வேண்டும்.

தீர்வைப் பற்றிச் சிந்தியுங்கள்

வியாபாரத்தில் வெற்றி பெறுவதற்கு, முன்கூட்டியே தீர யோசித்துச் செயல்படுவதற்கான சுயஒழுங்கு உங்களுக்குத் தேவை. பிரச்சனைகளுக்குப் பதிலாகத் தீர்வுகள்மீது நீங்கள் கவனம் செலுத்த வேண்டும். குறைந்த மதிப்புக் கொண்ட அல்லது எந்த மதிப்புமற்ற வேலைகளாலும் நடவடிக்கைகளாலும் பாதை மாறிச் செல்வதற்குப் பதிலாக, ஒவ்வொரு நாளின் ஒவ்வொரு மணிநேரமும் நீங்கள் செய்யக்கூடிய மிக முக்கியமான விஷயத்தின்மீது நீங்கள் உங்கள் கவனத்தைக் குவிக்க வேண்டும்.

எல்லாவற்றையும்விட மேலாக, உங்கள் வியாபாரத்தில் நீண்டகாலக் கண்ணோட்டத்தை உருவாக்கிக் கொள்வதற்கு, நீண்டகால அணுகுமுறையை ஏற்றுக் கொள்வதற்கான சுயஒழுங்கு உங்களுக்குத் தேவை. போட்டியின் தீவிரம் காரணமாக, வியாபாரத்தில் வெற்றி பெறுவதற்கு ஒழுங்குடன் கூடிய பல வருட முயற்சி தேவை, அது உங்களுடைய சொந்த வியாபாரமாக இருந்தாலும் சரி அல்லது நீங்கள் வேறொருவருக்கு வேலை பார்த்தாலும் சரி. அதற்கு எந்தக் குறுக்கு வழிகளும் கிடையாது. உச்சத்தை அடைவதற்கு எந்த சுலபமான வழியும் கிடையாது. ஒரே ஒரு வழி மட்டுமே உள்ளது. கடின உழைப்பு, ஒழுங்கு, மனஉறுதி ஆகியவற்றை உள்ளடக்கிய வழிதான் அது.

சராசரியாக, ஒரு புதிய வியாபாரத்தை நஷ்டமில்லாமல் நடத்துவதற்கு சுமார் இரண்டு வருடங்கள் ஆகும். நீங்கள் வாங்கிய கடனைத் திருப்பிக் கொடுப்பதற்கு இன்னும் இரண்டு வருடங்கள் தேவை. நீங்கள் உண்மையிலேயே வெற்றிகரமானவராக ஆவதற்கு மேலும் மூன்று வருடங்கள் ஆகும். அதோடு, இக்காலகட்டத்தில் எல்லாவற்றின் விலையும் இரண்டு மடங்காக ஆகியிருக்கும்.

இந்தப் புள்ளிவிபரங்களை வைத்துப் பார்க்கும்போது, நீங்கள் ஏன் சொந்தமாக ஒரு புதிய வியாபாரத்தைத் துவக்க வேண்டும்? ஏனெனில், நேரம் எப்படியிருந்தாலும் கடந்து செல்லத்தான் போகிறது! இன்றிலிருந்து ஐந்து வருடங்கள் கழித்து உங்களுக்கு ஐந்து வயது கூடியிருக்கும், இன்றிலிருந்து பத்து வருடங்கள் கழித்து உங்களுக்குப் பத்து வயது கூடியிருக்கும். அந்த சமயத்தின் முடிவில், ஒன்று, நீங்கள் உங்கள் துறையின் உச்சத்தில் இருப்பீர்கள், அல்லது ஒவ்வொரு டாலருக்கும் போராடிக் கொண்டும் ஒவ்வொரு நாளும் பணத்தைப் பற்றிக் கவலைப்பட்டுக் கொண்டும் இருக்கின்ற 80 சதவித மக்களுடன் கீழ்மட்டத்தில் இருப்பீர்கள். விருப்பத்தேர்வு உங்களுடையது.

ஒழுங்குதான் இங்கு எல்லா வித்தியாசத்தையும் ஏற்படுத்துகிறது.

அடுத்த அத்தியாயத்தில், உங்கள் வியாபாரத்தின் உயிர்நாடியைக் கட்டுப்படுத்துகின்ற ஒழுங்கைப் பற்றி, அதாவது, "விற்பனை"யைப் பற்றி நீங்கள் கற்றுக் கொள்ளவிருக்கிறீர்கள்.

செயல்முறைப் பயிற்சிகள்

1. நீங்கள் வெளியிலிருந்து வருகின்ற ஓர் ஆலோசனையாளர் என்ற கண்ணோட்டத்தில் உங்கள் வியாபாரத்தின் ஒவ்வொரு பகுதியையும் பாருங்கள். என்னென்ன மாற்றங்களை நீங்கள் பரிந்துரைப்பீர்கள்?
2. இன்று உங்களுடைய வியாபாரத்தை மீண்டும் முதலிலிருந்து துவக்குவதாகக் கற்பனை செய்யுங்கள். நீங்கள் இன்று சந்தைக்குக் கொண்டு வர விரும்பாத பொருட்களோ அல்லது சேவைகளோ உங்கள் வியாபாரத்தில் இருக்கின்றனவா?
3. உங்களுடைய 80 சதவீத விற்பனை மற்றும் லாபத்திற்குக் காரணமான உங்களது 20 சதவீதப் பொருட்களையும் சேவைகளையும் அடையாளம் காணுங்கள். அவற்றை இன்னும் அதிக எண்ணிக்கையில் எவ்வாறு விற்பனை செய்வது?
4. இன்றிலிருந்து ஒரு வருடத்தில், இரண்டு வருடங்களில், ஐந்து வருடங்களில் உங்கள் வியாபாரம் எப்படி இருக்கும் என்று பாருங்கள். அப்போது என்ன பாணிகள் நிலவும்? எதிர்காலத்தில் உங்கள் வாடிக்கையாளர்கள் எதை வாங்குவார்கள்?
5. உங்களுடைய வாடிக்கையாளர்கள் மீண்டும் மீண்டும் உங்களிடமிருந்து வாங்குவதையும் தங்கள் நண்பர்களிடம் உங்களைப் பரிந்துரைப்பதையும் உறுதி செய்வதற்கு, உங்கள் வாடிக்கையாளர் சேவையை மேம்படுத்தக்கூடிய மூன்று வழிகளைப் பட்டியலிடுங்கள்.
6. உங்களுடைய சந்தைப்படுத்துதல் மற்றும் விளம்பர நடவடிக்கைகள் மூலம் அதிகமான, சிறப்பான தொடர்புகளைக் கவர்ந்திழுப்பதற்கான மூன்று வழிகளைப் பட்டியலிடுங்கள்.
7. நீங்கள் கவர்ந்திழுக்கின்ற தொடர்புகளிடம் அதிகமாக விற்பனை செய்வதற்கு அல்லது அதிக எண்ணிக்கையில் சிறப்பான தொடர்புகளைக் கவர்ந்திழுப்பதற்கான மூன்று வழிகளைப்

பட்டியலிடுங்கள்.

அத்தியாயம் 11

சுயஒழுங்கும் விற்பனையும்

"ஒரு விற்பனை நடைபெறும்வரை
எதுவுமே நிகழ்வதில்லை."
- ரெட் மாட்லீ

விற்பனைதான் வியாபார வெற்றியின் மிக முக்கியமான அம்சம். ஒரு விற்பனை நடந்தேறும் வரை எதுவுமே நிகழ்வதில்லை. யாரோ ஒருவர், எங்கோ ஓரிடத்தில் வேறு யாரோ ஒருவரிடம் ஒன்றை விற்பனை செய்யும்போதுதான் அனைத்துத் தொழிற்சாலைகளும் வியாபாரங்களும் அலுவலகங்களும் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் உற்பத்தியாளர்களும் களத்தில் குதிக்கின்றனர்.

அமெரிக்காவின் மிகக் கடினமான தொழில்களில் ஒன்று விற்பனை. மிகவும் மட்டுப்படுத்தப்பட்டத் திறமைகளைக் கொண்டு துவக்கி, அமெரிக்கப் பொருளாதாரத்தின் மிக உயர்ந்த வருமானங்களில் ஒன்றை அடைவதற்கு ஒரு நபருக்கு வாய்த்திருக்கும் ஒரே தொழில் இதுதான். விற்பனையில் மேல்நோக்கியும் முன்னோக்கியும் செல்வது ஜெர்மனியின் நெடுஞ்சாலைகளில் காரோட்டுவதைப் போன்றது. அங்கு எந்தவிதமான வேகக் கட்டுப்பாடுகளும் கிடையாது. உங்களது லட்சியம் எனும் ஆக்சிலரேட்டரை அழுத்துவதன் மூலமும், விற்பனைத் தொழிலில் மேன்மையடைய வேண்டும் என்ற உறுதியான தீர்மானத்தின் மூலமும் நீங்கள் விரும்பும் அளவுக்குத் தொலைதூரம்வரை மிக விரைவாக உங்களால் செல்ல முடியும்.

வியாபாரத்தில் வெற்றி அல்லது தோல்வி

திவாலாகிப் போன ஆயிரக்கணக்கான நிறுவனங்கள் தோல்வியடைந்ததற்கான காரணத்தைக் கண்டுபிடிப்பதற்காகப் பல

வருடங்களாக ஓர் ஆய்வு செய்யப்பட்டு வந்தது. எல்லாத் தகவல்களும் வகைபிரிக்கப்பட்டு ஆய்வு செய்யப்பட்டப் பிறகு, அனைத்து வியாபாரத் தோல்விகளுக்கும் ஒரே ஒரு காரணம் மட்டுமே இருந்தது தெரிய வந்தது. 'குறைவான விற்பனை' என்பதுதான் அது. மறுபுறம், எப்போதெல்லாம் ஒரு நிறுவனம் வெற்றி பெற்றுக் கொண்டும், வளர்ச்சியடைந்து கொண்டும், லாபங்களைக் கொடுத்துக் கொண்டும், அதிக எண்ணிக்கையிலான மக்களுக்கு வாய்ப்புகளைக் கொடுத்துக் கொண்டும், அதன் பங்கு விலை ஏறிக் கொண்டும் இருந்ததோ, அதற்கும் ஒரே ஒரு காரணம்தான் இருந்தது. 'உயர்ந்த அளவிலான விற்பனை' என்பதுதான் அது. மற்ற அனைத்தும் இரண்டாம்பட்சமானவையே.

ஒரு வியாபாரத்தில் நீங்கள் செய்யும் எதுவொன்றும் விற்பனையை அதிகரிக்கிறது அல்லது குறைக்கிறது. எல்லாமே விற்பனைக்கு உதவுகிறது அல்லது தீங்கு விளைவிக்கிறது. எல்லாமே அதிக வாடிக்கையாளர்களைக் கவர்ந்திழுத்துத் தக்க வைக்கின்றது அல்லது அவர்களை விரட்டியடிக்கின்றது. விற்பனை என்று வரும்போது எல்லாமே முக்கியம்தான்.

விற்பனையை உற்பத்தி செய்வது பற்றிய ஒழுங்கு

நீங்கள் ஒரு விற்பனையாளராக இருந்தாலும் சரி அல்லது ஒரு வியாபார உரிமையாளராக இருந்தாலும் சரி, ஒவ்வொரு வார நாளின் ஒவ்வொரு மணிநேரமும் விற்பனையை உற்பத்தி செய்வதன்மீது ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்துவதற்கான சுயஒழுங்கு உங்களுக்குத் தேவை.

சில ஆய்வாளர்கள் நூற்றுக்கணக்கான மூத்த உயரதிகாரிகளையும் வியாபார உரிமையாளர்களையும் பேட்டி கண்டு, "விற்பனையும் சந்தைப்படுத்துதலும் உங்கள் வியாபாரத்திற்கு எவ்வளவு முக்கியமானவையாக இருந்தன?" என்று அவர்களிடம் கேட்டனர்.

எந்த விதிவிலக்குமின்றி, அவர்கள் அனைவரும், "விற்பனையும் சந்தைப்படுத்துதலும் எங்களுடைய நிலைப்பாட்டிற்கும் வளர்ச்சிக்கும் முற்றிலும் இன்றியமையாதவை," என்று பதிலளித்தனர்.

பிறகு அந்த ஆய்வாளர்கள், இதே வியாபார உரிமையாளர்களிடமும் உயரதிகாரிகளிடமும் மற்றோர் ஆய்வை மேற்கொண்டனர். அந்த ஆய்வாளர்கள் இவர்களை ஒரு மாதம்வரை பின்தொடர்ந்து சென்று, அவர்கள் தங்களது நேரத்தை எவ்வாறு பயன்படுத்தினர் என்பதைப் பதிவு செய்தனர். ஒரு மாதத்தின் முடிவில், அவர்கள் தங்களது

கணக்குகளைச் சரிபார்த்துவிட்டு, தங்களது வியாபாரத்தின் நிலைப்பாட்டிற்கும் வளர்ச்சிக்கும் விற்பனை 'முற்றிலும் இன்றியமையாதது' என்று முழங்கிய சராசரி வியாபார உரிமையாளர்களும் உயரதிகாரிகளும் தங்களது நேரத்தின் 11 சதவீதத்தை மட்டுமே விற்பனை மற்றும் சந்தைப்படுத்துதலில் செலவிட்டனர் என்று அறிவித்தனர். மீதி நேரம் முழுவதையும், சந்திப்புக்கூட்டங்கள், விவாதங்கள், எழுத்துபூர்வமான வேலை, நிர்வாக வேலை, மதிய உணவுடன்கூடிய சந்திப்புகள், விற்பனையை உற்பத்தி செய்வதற்கு எந்த விதத்திலும் பங்களிக்காத பிற நடவடிக்கைகள் போன்றவற்றில் அவர்கள் செலவிட்டனர்.

நீங்கள் ஒரு விற்பனை மேலாளராகவோ அல்லது வியாபார உரிமையாளராகவோ இருந்தால், உங்களுடைய நேரம் மற்றும் கவனத்தின் பெரும்பகுதியை உங்கள் விற்பனையாளர்களை முடுக்கிவிடுவதில் குவிப்பதற்கு உங்களை நீங்கள் ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ள வேண்டும். உங்கள் நேரத்தின் 75 சதவீதத்தை, உங்கள் விற்பனையாளர்களுடன் சேர்ந்து செயல்படுவதிலும், பொருட்கள் அல்லது சேவைகள் குறித்து விளக்கங்கள் கொடுப்பதற்காகவும் விற்பனைக்காகவும் அவர்கள் உங்களது வாடிக்கையாளர்களைச் சந்திக்கச் செல்லும்போது அவர்களுக்குத் துணையாகச் செல்வதிலும் நீங்கள் செலவிட வேண்டும். நீங்கள் செய்ய வேண்டிய எழுத்துபூர்வமான வேலையை உங்கள் வேலைக்கு முன்போ அல்லது வேலை முடிந்த பிறகோ செய்யுங்கள். ஆனால் வேலை நேரங்களின்போது, வாடிக்கையாளர்களைச் சந்திப்பதற்கான வாய்ப்புகள் இருக்கும்போது, விற்பனையை உற்பத்தி செய்வதற்குத்தான் உங்களை ஒட்டுமொத்தமாக அர்ப்பணித்துக் கொள்ள வேண்டும்.

எவ்வாறு நொடிந்து போவது

சில வருடங்களுக்கு முன்பு, நான் ஒரு புதிய வியாபாரத்தைத் துவக்கினேன். நான் விற்க விரும்பிய பொருளை உருவாக்கிவிட்டு, நேரடி அஞ்சல், வானொலி, தொலைக்காட்சி, செய்தித்தாள் ஆகியவற்றின் மூலமாக அதை விளம்பரப்படுத்தினேன். திட்டமிடுதல், எழுத்துபூர்வமான வேலைகள், விளம்பர நடவடிக்கைகள் ஆகியவற்றில் நான் முற்றிலும் மூழ்கிப் போனேன். அந்த வருட இறுதியில், நான் என் பணம் முழுவதையும் இழந்தேன், என் வியாபாரமும் கிட்டத்தட்ட நொடிந்து போய்விட்டது.

அந்த நேரத்தில், விற்பனை எனும் அம்சத்திலிருந்து எனது பார்வையை நான் அகற்றிவிட்டிருந்ததை நான் உணர்ந்தேன். கிறிஸ்துமஸ் காலத்தின்போது நான் ஒரு முழுமையான விற்பனைச் செயல்முறையை வடிவமைத்தேன். ஜனவரி 2ம் நாளன்று, தொலைபேசியை எடுத்து, சந்திப்பிற்கான முன்னனுமதிகளைப் பெறத் துவங்கினேன். அடுத்த இரண்டு மாதங்களுக்கு விற்பனையில் கவனம் செலுத்தினேன், விற்பனை தொடர்பான நடவடிக்கைகளைத் தீவிரமாக மேற்கொண்டேன். முந்தைய ஒட்டுமொத்த வருடத்தில் நான் செய்திருந்த விற்பனையைவிட அதிகமான விற்பனையை அப்போது நான் செய்திருந்தேன். நான் என் வியாபாரத்தையும் என் வீட்டையும் காப்பாற்றினேன். அதன் பிறகு ஒருபோதும் அந்த கவனத்தை நான் தொலைக்கவில்லை.

ஒரு விற்பனையாளர், தொழில்முனைவர், அல்லது வியாபார உரிமையாளர் என்ற முறையில், நீங்கள் இப்போது செய்து கொண்டிருக்கும் விஷயம் ஒரு விற்பனைக்கு வழிவகுத்துக் கொண்டிருக்கிறதா என்ற கேள்விதான் உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ள வேண்டிய மிக முக்கியமான கேள்வி. நாள் முழுவதும் இக்கேள்வியை நீங்கள் உங்களிடம் கேட்டுக் கொண்டே இருங்கள். 'இல்லை' என்ற விடை வரும்போதெல்லாம், நீங்கள் செய்து கொண்டிருக்கும் குறைந்த மதிப்புக் கொண்ட வேலையை உடனடியாக நிறுத்திவிட்டு, விற்பனையை உற்பத்தி செய்வதில் உங்கள் கவனத்தைத் திருப்புங்கள். மேலும், உங்கள் நிறுவனத்தில் விற்பனைக்குப் பொறுப்பான அனைவரும் நாள் முழுவதும் தங்களுக்குத் தாங்களே இக்கேள்வியைக் கேட்டு, அதற்கு விடையளிப்பதை உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள்.

நிராகரிப்புக் குறித்த உங்கள் பயத்திலிருந்து மீளுங்கள்

உங்களிடம் ஒரு வசீகரமான பொருளோ அல்லது சேவையோ இருப்பதாக அனுமானித்துக் கொள்வோம். அது நியாயமான விலையைக் கொண்டிருப்பதாகவும், தற்காலச் சந்தைக்குப் பொருத்தமாக இருப்பதாகவும் வைத்துக் கொள்வோம். தொலைபேசி மூலம் விற்பனை செய்யும் விற்பனையாளர்களும், வெளியே சென்று விற்பனை செய்யும் விற்பனையாளர்களும் எதிர்கொள்ளும் மிகப் பெரிய பிரச்சனை நிராகரிப்பு. வேறு எந்தவொரு காரணியைவிடவும், நிராகரிப்புக் குறித்த பயம்தான் ஒரு விற்பனைத் தொழிலை நாசம்

செய்து, விற்பனை நடவடிக்கைகளை மட்டுப்படுத்துகின்றது. விற்பனை வெற்றிக்கான முக்கியத் தடை இதுதான்.

ஒவ்வொரு நாள் காலையிலும் எழுந்து, நாள் முழுதும் தாங்கள் பல நிராகரிப்புகளை எதிர்கொள்ளவிருக்கிறோம் என்ற அறிதலுடன் வெளியே சென்று, தவிர்க்க முடியாத அந்த நிராகரிப்புகளை எதிர்கொள்வதற்கு விற்பனையாளர்களுக்கு ஏராளமான ஒழுங்கு தேவை. இந்தத் தொடர்ச்சியான நிராகரிப்புகளைப் பெரும்பாலானவர்களால் கையாள முடியாது. எனவே, நிராகரிப்புடன் வரக்கூடிய உணர்ச்சிரீதியான வேதனையைத் தவிர்ப்பதற்காக, பல விற்பனையாளர்கள், தாங்கள் நிராகரிப்படுவதைத் தவிர்ப்பதற்கான பல நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுகின்றனர்.

முதலில், அவர்கள் மிகச் சில தொலைபேசி அழைப்புகளையே விடுக்கின்றனர். ஒரு சராசரி விற்பனையாளர் ஒரு நாளைக்கு சுமார் தொண்ணூறு நிமிடங்கள் மட்டுமே வேலை பார்க்கிறார் என்று கொலம்பியா பல்கலைக்கழகம் தெரிவிக்கிறது. அதாவது, எட்டு மணிநேரத்தில் வெறும் ஒன்றரை மணிநேரம் மட்டுமே அவர் வேலை செய்கிறார். மீதி நேரம் முழுவதையும், தன்னைத் தயார்படுத்திக் கொள்வதிலும், எழுத்துபூர்வமான வேலைகளைப் புரட்டிப் பார்ப்பதிலும், இணையத்தில் மேய்வதிலும், செய்தித்தாள் படிப்பதிலும், சக ஊழியர்களோடு அரட்டையடிப்பதிலும், வேலைக்குத் தாமதமாக வருவதிலும், வேலையிலிருந்து முன்னதாகவே புறப்பட்டுவிடுவதிலும், மதிய உணவு இடைவேளையின்போதும் காபி அருந்துவதற்கான் இடைவேளைகளின்போதும் அதிக நேரத்தை எடுத்துக் கொள்வதிலும் செலவிடுகிறார். அதன் விளைவாக, நாளின் முடிவில், சராசரியாக, அவர் வெறும் தொண்ணூறு நிமிடங்களே வேலை பார்த்திருக்கிறார்.

வாடிக்கையாளர்களையும் வாடிக்கையாளர்களாக ஆகக்கூடிய சாத்தியம் உள்ளவர்களையும் நேராகச் சந்தித்துப் பேசுவதில் அதிக நேரம் செலவிடுங்கள்

ஒரு விற்பனையாளர் எப்போது வேலை பார்க்கிறார்? ஒரு நியாயமான கால நேரத்திற்குள் தன்னிடமிருந்து ஒரு பொருளை அல்லது சேவையை வாங்கக்கூடிய அல்லது நிச்சயமாக வாங்கவிருக்கின்ற ஒருவருடன் தொலைபேசியில் பேசும்போது அல்லது அவரை நேருக்கு நேர் சந்திக்கும்போதுதான் ஒரு விற்பனையாளர் உண்மையிலேயே வேலை

பார்க்கிறார்.

விற்பனை வெற்றிக்கான விதி இதுதான்: "வாடிக்கையாளர்களாக ஆவதற்குச் சிறப்பான சாத்தியக்கூறு உள்ளவர்களுடன் அதிக நேரம் செலவிடுங்கள்." ஓர் உயர்ந்த, தொடர்ச்சியான, கணிக்கத்தக்க அளவிலான விற்பனை விளைவுகளை உற்பத்தி செய்வதற்கு வேறு எந்த வழியும் இல்லை.

ஆனாலும், நிராகரிப்புக் குறித்த பயத்தின் காரணமாக, விற்பனையாளர்கள் நாள் முழுவதும் தங்கள் வேலையைத் தள்ளிப்போடுகின்றனர், தாமதப்படுத்துகின்றனர். 'வேண்டாம்!' என்று கூறக்கூடிய மக்களை நேருக்கு நேர் சந்திப்பதைத் தவிர்ப்பதற்குத் தங்களால் முடிந்த அனைத்தையும் செய்கின்றனர்.

நிராகரிப்பு என்பது தனிப்பட்ட விஷயமல்ல என்பதை உணர்ந்து கொள்வதுதான் விற்பனை வெற்றிக்கான திறவுகோல் என்பதை இளவயதில் நான் விற்பனையாளனாக இருந்தபோது கற்றுக் கொண்டேன். வாடிக்கையாளர்களாக ஆகக்கூடிய சாத்தியம் இருக்கும் மக்கள் எப்போதும் இப்படிப்பட்ட எதையேனும் கூறுவார்கள்: "இல்லை, எனக்கு அதில் ஆர்வமில்லை." "எனக்கு அது தேவையில்லை." "எனக்கு அதில் விருப்பம் இல்லை." "என்னால் அதைப் பயன்படுத்த முடியாது." "எனக்கு அது கட்டுப்படியாகாது." "இப்போதைக்கு எனக்கு அது வேண்டாம்." "எனது தற்போதைய வினியோகிப்பாளரிடம் நான் திருப்தியாக இருக்கிறேன்."

போட்டிகள் நிறைந்த ஒரு சந்தையில், இவை அனைத்தும், எந்தவொரு விற்பனை தொடர்பான விஷயத்திற்கும் மக்களிடமிருந்து வருகின்ற இயல்பான, இயற்கையான பதில்களே என்பதைத் தொழில்முறை விற்பனையாளர்கள் உணர்கின்றனர். அவை, அவர்கள் உங்களைத் தனிப்பட்ட முறையில் நிராகரிப்பதற்காகக் கூறும் பதில்கள் அல்ல. எனவே, அவற்றை நீங்கள் தனிப்பட்ட முறையில் எடுத்துக் கொள்ளத் தேவையில்லை.

நேர்மறையாகவும் நன்னம்பிக்கையோடும் இருங்கள்

நிராகரிப்புக் குறித்த பயத்தைக் களைந்து, நாள் முழுவதும் தொடர்ந்து நேர்மறையாகவும் மகிழ்ச்சியாகவும் இருக்கும் விதத்தில் தன்னம்பிக்கையோடும் நன்னம்பிக்கையோடும் இருப்பதுதான் விற்பனை வெற்றிக்கான முக்கிய அம்சம். வின்ஸ்டன் சர்ச்சில்

கூறியதுபோல், "வெற்றி என்பது உற்சாக இழப்பு ஏதுமின்றி ஒரு தோல்வியிலிருந்து இன்னொரு தோல்விக்குச் செல்வதற்கான திறன்தான்."

நீங்கள் எத்தனைப் புதிய வாடிக்கையாளர் தொடர்புகளை உருவாக்குகிறீர்கள் என்பதற்கும், உங்களுடைய விற்பனை அளவிற்கும் இடையே ஒரு நேரடித் தொடர்பு உள்ளது. உங்களுடைய விற்பனையை நீங்கள் அதிகரிக்க விரும்பினால், அதிகமான நபர்களைத் தொலைபேசியில் அழைத்துப் பேசுவதற்கான ஒழுங்கு உங்களுக்குத் தேவை,

உங்களுடைய விற்பனை நடவடிக்கைகளின் அளவுகளை நீங்கள் அதிகரித்துக் கொள்ளும்போது, 'சாத்தியக்கூறுகள் விதி'யை உங்களுக்குச் சாதகமாக வேலை பார்க்க வைப்பதற்கு முடுக்கிவிடுகிறீர்கள். 'சராசரிகள் விதி'யை நீங்கள் பயன்படுத்துகிறீர்கள். வெற்றியை உறுதி செய்வதற்கு அதிக எண்ணிக்கையுடன் நீங்கள் விளையாடுகிறீர்கள்.

உங்களுடைய விற்பனை வருமானத்தை இரட்டிப்பாக்குவது எப்படி

'நிமிடக் கொள்கை'யை உங்கள் விற்பனைத் தொழிலில் கடைபிடியுங்கள். இன்று நீங்கள் சம்பாதிக்கும் அத்தனைப் பணத்தையும், வாடிக்கையாளர்களுடன் இன்று நேருக்கு நேர் நீங்கள் செலவிடும் நிமிடங்களைக் கொண்டே சம்பாதிக்கிறீர்கள் என்றால், அந்த நிமிடங்களை அதிகரிப்பதன் மூலம் உங்களுடைய விற்பனையையும் உங்களால் அதிகரிக்க முடியும் என்று இக்கொள்கை கூறுகிறது.

வெளியே சென்று விற்பனை செய்யும் விற்பனையாளர்கள் வாடிக்கையாளர்களுடன் நேருக்கு நேர் செலவிடும் நிமிடங்களை இரட்டிப்பாக்க வேண்டும் என்று நான் அவர்களை ஊக்குவிக்கிறேன். குறைவான எதிர்ப்புக் கொண்ட பாதையைத் தேர்ந்தெடுத்து, வெளியே சென்று வாடிக்கையாளர்களைச் சந்திப்பதைத் தள்ளிப்போடுவதற்குத் தங்களை அனுமதிப்பதற்குப் பதிலாக, மக்களுடன் தாங்கள் நேருக்கு நேர் பேசுவதில் செலவிடுகின்ற நிமிடங்களை அதிகரித்துக் கொள்வதற்குத் தங்களிடமுள்ள ஒவ்வொரு துளி புத்திசாலித்தனத்தையும் படைப்புத்திறனையும் பயன்படுத்துவதற்கு நான் அவர்களுக்குக் கற்றுக் கொடுக்கிறேன்.

கிட்டத்தட்ட ஒவ்வொரு விஷயத்திலும், ஒரு விற்பனையாளர் தன் வாடிக்கையாளர்களுடன் நேருக்கு நேர் பேசுவதிலோ அல்லது தொலைபேசியில் பேசுவதிலோ செலவிடும் நிமிடங்களை இரட்டிப்பாக்கும்போது, அந்த விற்பனையாளரின் விற்பனையும் இரட்டிப்பாகிறது. இது ஒரு தற்செயலான நிகழ்வு அல்ல. 'சாத்தியக்கூறுகள் விதி'யின் அடிப்படையில் அமைந்த ஒன்று இது.

உங்களுடைய விற்பனை நடவடிக்கைகளைக் கட்டுப்படுத்துங்கள்

உங்களுடைய அடுத்த விற்பனை எங்கிருந்து வரப் போகிறது என்பதை உங்களால் அரிதாகவே கூற முடியும். எனவே, நீங்கள் பரவலாக வலை வீசி, உங்களால் முடிந்த அளவுக்கு, வாடிக்கையாளர்களாக ஆகக்கூடிய சாத்தியமுள்ள நபர்களிடம் நீங்கள் பேசியாக வேண்டும்.

உண்மையான விற்பனை உங்களுடைய நேரடிக் கட்டுப்பாட்டில் இல்லை. அது உங்கள் கட்டுப்பாட்டிற்கு அப்பாற்பட்டப் பல்வேறு காரணிகளால் தீர்மானிக்கப்படுகிறது. ஆனால், விற்பனைக்கு வழிவகுக்கின்ற நடவடிக்கைகள் முழுமையாக உங்கள் கட்டுப்பாட்டில்தான் இருக்கின்றன. "நீங்கள் இக்கணத்தில் எங்கு இருக்கிறீர்களோ, அங்கு உங்கள்வசம் இருப்பதைக் கொண்டு உங்களால் முடிந்ததைச் செய்யுங்கள்" என்பதுதான் விதி.

நீங்கள் மிக உயந்த அளவிலான விற்பனை வெற்றியைப் பெற விரும்பினால், உங்களுடைய நாட்களையும் வாரங்களையும் முன்கூட்டியே திட்டமிடுவதற்கு உங்களை நீங்கள் ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ள வேண்டும். ஒவ்வொரு நாளும் உங்களுடைய விற்பனை நடவடிக்கைகளைத் திட்டமிடுவதற்கு, குறிப்பாக, வாடிக்கையாளர்களை உருவாக்கும் நடவடிக்கைகளைத் திட்டமிடுவதற்கு உங்களை நீங்கள் ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ள வேண்டும். பிறகு, உங்களுடைய திட்டங்கள் மற்றும் தீர்மானங்களைச் செயல்படுத்துவதற்கு உங்களை நீங்கள் ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ள வேண்டும்.

உங்களுடைய விகிதாச்சாரங்களை மேம்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்

நீங்கள் எவ்வளவு விற்கிறீர்கள் என்பதைப் பெரிதும் தீர்மானிக்கின்ற

சில குறிப்பிட்ட விகிதாச்சாரங்கள் விற்பனையில் உள்ளன. உங்களுடைய அனுபவம் மற்றும் திறமையின் அளவு, போட்டி, உங்களது பொருட்கள் அல்லது சேவைகளின் விலைகள், பொதுச் சந்தை ஆகியவற்றைப் பொறுத்து இந்த விகிதாச்சாரங்கள் வேறுபடுகின்றன. ஆனாலும், இவை நிச்சயமாக இருக்கத்தான் செய்கின்றன:

- நீங்கள் எத்தனைப் பேரைத் தொலைபேசியில் அழைக்கிறீர்கள் என்பதற்கும், வாடிக்கையாளர்களாக ஆகக்கூடிய சாத்தியமுள்ள எத்தனை நபர்களை நீங்கள் சந்திக்கிறீர்கள் அல்லது எத்தனை நபர்களுடன் பேசுகிறீர்கள் என்பதற்கும் இடையே ஒரு நேரடி விகிதாச்சாரம் உள்ளது.
- வாடிக்கையாளர்களாக ஆகக்கூடிய சாத்தியமுள்ள எத்தனை நபர்களை நீங்கள் பார்க்கிறீர்கள் அல்லது எத்தனை நபர்களுடன் பேசுகிறீர்கள் என்பதற்கும், அவர்களை உங்கள் வாடிக்கையாளர்களாக ஆக்குவதற்கு அவர்களில் எத்தனை நபர்களை நீங்கள் மீண்டும் தொடர்பு கொள்கிறீர்கள் என்பதற்கும் இடையே ஒரு நேரடி விகிதாச்சாரம் உள்ளது.
- திட்ட முன்மொழிவுகள் மற்றும் விளக்கங்கள் மூலம் எத்தனை நபர்களை நீங்கள் மீண்டும் தொடர்பு கொள்கிறீர்கள் என்பதற்கும், எத்தனை நபர்களிடம் நீங்கள் விற்கிறீர்கள் என்பதற்கும் இடையே ஒரு நேரடி விகிதாச்சாரம் உள்ளது.

விற்பனையில் வெற்றி பெறுவதற்கான முக்கிய அம்சங்கள்

விற்பனையில் வெற்றி பெறுவது என்று வரும்போது, உங்களுக்கு இரண்டு பொறுப்புகள் உள்ளன:

- முதலில், ஒரு நாளில் எத்தனை நபர்களுக்கு அழைப்பு விடுக்க உங்களுக்கு நேரம் இருக்கிறதோ, அதைவிட அதிகமான நபர்கள் எப்போதும் உங்களுக்கு இருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள். வாடிக்கையாளர்களாக ஆகக்கூடிய சாத்தியமுள்ள நபர்கள் எப்போதும் உங்களுக்கு இருப்பதை உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள்.
- இரண்டாவதாக, விற்பனையின் ஒவ்வொரு நிலையிலும் சிறப்படைந்து கொண்டே இருங்கள். விற்பனை தொடர்பான புத்தகங்களைப் படியுங்கள், ஆடியோ பயிற்சித் திட்டங்களைக் கேளுங்கள், வாடிக்கையாளர்களாக ஆகக்கூடிய நபர்களை மீண்டும் மீண்டும் தொடர்பு கொண்டு, அவர்களுக்குப் பிரசன்டேஷன்களை

வழங்கி, அவர்களிடம் விற்பனையை முடிப்பதற்கான உங்கள் திறமைகளை மேம்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்.

முன்னதாகவே துவக்குங்கள்

உங்களுடைய முதல் சந்திப்பைக் காலை ஏழு அல்லது எட்டு மணிக்கு அமைத்துக் கொள்வதற்கு உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளுங்கள். விற்பனை நிமித்தமாக நேருக்கு நேர் ஒரு நபரைச் சந்திப்பதன் மூலம் நீங்கள் உங்கள் நாளைத் துவக்கும்போது, தொடர்ந்து நாள் முழுவதும் விற்பனை செய்வதற்கு நீங்கள் அதிக ஆற்றலையும் ஊக்குவிப்பையும் பெறுவீர்கள்.

குறைந்த நேரத்தில் அதிக எண்ணிக்கையிலான நபர்களைச் சந்திப்பதற்கு ஏதுவாக, நீங்கள் சந்திக்க வேண்டிய நபர்கள் ஒரு சிறு பகுதியைச் சுற்றி இருக்குமாறு பார்த்துக் கொள்வதற்கு உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளுங்கள். பல விற்பனையாளர்கள், நிராகரிப்புக் குறித்தத் தங்கள் பயத்தின் காரணமாக, தாங்கள் சந்திக்க வேண்டிய நபர்கள் வெவ்வேறு பகுதிகளில் வெகு தொலைவில் இருக்குமாறு பார்த்துக் கொள்கின்றனர். தாங்கள் உண்மையிலேயே வேலை செய்து கொண்டிருப்பதாக அவர்கள் தங்களைத் தாங்களே நம்ப வைக்க முயற்சிக்கின்றனர். ஆனால் உண்மையில், அவர்கள் சந்திக்க வேண்டிய நபர்கள் பரந்துபட்டப் பகுதிகளில் இருப்பதால், விற்பனைச் சந்திப்பு என்ற பெயரில், அவர்கள் வெறுமனே காரில் சுற்றித் திரிகின்றனர், அவ்வளவுதான்.

ஒரு நியாயமான காலநேரத்திற்குள் தன்னிடமிருந்து ஒரு பொருளை அல்லது சேவையை வாங்கக்கூடிய அல்லது நிச்சயமாக வாங்கவிருக்கின்ற ஒருவருடன் தொலைபேசியில் பேசும்போது அல்லது அவரை நேருக்கு நேர் சந்திக்கும்போதுதான் ஒரு விற்பனையாளர் உண்மையிலேயே வேலை பார்க்கிறார் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள்.

உங்களுக்கென்று மிக உயர்ந்த தரங்களை நிர்ணயித்துக் கொள்ளுங்கள்

உங்கள் நாளின் ஒவ்வொரு நிமிடமும் எல்லோரும் உங்களைக் கண்காணித்துக் கொண்டிருப்பதுபோல் பாவித்து நடந்து கொள்வதற்கு உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளுங்கள். அலுவலகத்தில் இருந்தபடியே தொலைபேசி அழைப்புகள் மூலம் விற்பனை

செய்பவர்களைவிட, வெளியே சென்று விற்பனை செய்யும் விற்பனையாளர்களுக்கு அதிக அளவிலான ஒழுங்கு தேவைப்படுகிறது. ஏனெனில், அலுவலகத்தில் இருக்கும் விற்பனையாளர்கள் அனைவராலும் கண்காணிக்கப்படக்கூடிய நிலையில் உள்ளனர். ஆனால் வெளி விற்பனையாளர்கள் இப்படிப்பட்டக் கண்காணிப்பிற்கு ஆளாவதில்லை. அவர்கள் இவ்வாறு சுதந்திரமாக, விற்பனைக் காட்டிற்குள் கொரில்லா போராளிகளைப்போல் உள்ளனர். மக்களிடம் சென்று விற்பனைச் சந்திப்புகளை நிகழ்த்துவதற்குப் பதிலாக, காபி அருந்துவது அல்லது மதிய உணவுக்குச் செல்வது ஆகியவை குறித்த சபலங்கள் தொடர்ந்து அவர்களிடம் எழுந்து கொண்டே இருக்கின்றன.

நீங்கள் உங்களால் முடிந்த அளவுக்குச் சிறப்பாகச் செயல்பட வேண்டும் என்றால், உங்களது விற்பனை மேலாளர் எப்போதும் உங்களோடு இருப்பதுபோல் பாவித்து, நாள் முழுவதும் வேலை செய்வதற்கு உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ள வேண்டும். நாள் முழுவதும் உங்கள் விற்பனை மேலாளர் உங்கள் அருகிலேயே அமர்ந்திருப்பதுபோலக் கற்பனை செய்யுங்கள். நாள் முழுவதும் ஒருவர் உங்களுடனேயே இருந்து, நீங்கள் செய்யும் அனைத்தையும் கண்காணிக்கிறார் என்றால், நீங்கள் எவ்வாறு வேலை செய்வீர்கள்? உங்கள் விடை எதுவாக இருந்தாலும் சரி, நீங்கள் அப்படித்தான் வேலை செய்தாக வேண்டும் - உங்களைக் கண்காணிப்பதற்கு உங்களைச் சுற்றி யாரும் இல்லாதபோதுகூட.

அனைத்து விற்பனைத் திறமைகளும் கற்றுக் கொள்ளப்படக்கூடியவையே

உங்களுடைய துறையில் மிக அதிகச் சம்பளம் வாங்கும் ஒருவராக நீங்கள் உருவாக வேண்டும் என்றால், தொடர்ச்சியான தனிப்பட்ட வளர்ச்சியையும் தொழில்முறைரீதியான வளர்ச்சியையும் கடைபிடிப்பதற்கு உங்களை நீங்கள் ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ள வேண்டும். உங்கள் துறை தொடர்பான புத்தகங்களை ஒவ்வொரு நாளும் படியுங்கள். காரில் பயணம் செய்யும்போது, உங்கள் துறை தொடர்பான கல்விப் பயிற்சித் திட்டங்கள் அடங்கிய ஆடியோக்களைக் கேளுங்கள். உங்களால் முடிந்த அளவுக்கு ஒவ்வொரு விற்பனைப் பயிலரங்கிலும் கலந்து கொள்ளுங்கள், உங்கள் நிறுவனம் அதற்குச் செலவு செய்தாலும் சரி, அல்லது நீங்களே உங்கள் சொந்தச் செலவில் அதில் கலந்து கொள்ள வேண்டியிருந்தாலும் சரி. தொடர்ச்சியான கற்றலுக்கு உங்களை அர்ப்பணித்துக் கொள்ளுங்கள். உங்கள்

எதிர்காலம் அதைச் சார்ந்துள்ளது என்பதுபோல் நடந்து கொள்ளுங்கள். ஏனெனில், அதுதான் உண்மை.

நான் விரக்தியோடும் மகிழ்ச்சியின்றியும், வெறுமனே ஒரு சுழற்சிக்குள் சிக்கிக் கொண்டு, வாழ்க்கையை ஓட்டுவதற்குக் கஷ்டப்பட்டுக் கொண்டு, ஓர் இளம் விற்பனையாளனாக இருந்த சமயத்தில், காரண-காரிய விதியை நான் கற்றதுதான் என் வாழ்வின் திருப்புமுனையாக அமைந்தது. "மிகப் பெரிய வெற்றியாளர்கள் செய்யும் விஷயங்களை நீங்கள் மீண்டும் மீண்டும் செய்தால், இறுதியில், அவர்கள் பெறுகின்ற அதே விளைவுகளையும் வெகுமதிகளையும் நீங்களும் பெறுவதை எதுவொன்றாலும் தடுத்து நிறுத்த முடியாது" என்பதை நான் கற்றேன்.

மேல்மட்டப் பத்து சதவீத விற்பனையாளர்கள் கீழ்மட்டப் பத்து சதவீதத்தில்தான் துவக்கினர் என்பதை நான் கற்றேன். இன்று மிகச் சிறப்பாகச் செயல்பட்டுக் கொண்டிருக்கும் ஒவ்வொருவரும், ஒரு காலத்தில் விற்பனையில் மோசமாக இருந்தவர்கள்தான். இன்று உங்கள் துறையில் சிகரத்தில் இருக்கும் ஒவ்வொருவரும், ஒரு காலத்தில் உங்கள் துறையிலேயே இருக்கவில்லை. அப்படிப்பட்ட ஒரு துறை இருந்ததைக்கூட அவர்கள் அறிந்திருக்கவில்லை.

அனைத்து விற்பனைத் திறமைகளும் கற்றுக் கொள்ளப்படக்கூடியவைதான் என்பதை நான் கற்றேன். உங்களுக்கென்று நீங்கள் நிர்ணயித்துக் கொள்ளும் எந்தவொரு விற்பனை இலக்கையும் அடைவதற்குத் தேவையான எந்தவொரு விற்பனைத் திறமையையும் உங்களால் கற்றுக் கொள்ள முடியும். உங்கள் சிந்தனையின் மூலம் நீங்கள் உங்களை மட்டுப்படுத்திக் கொள்கிறீர்களே தவிர, உண்மையில், எந்த எல்லைகளுமே இல்லை.

உங்கள் துறையில் மிக உயர்ந்த நிலையில் உள்ள விற்பனையாளர்களில் ஒருவராக ஆவதற்கு உங்களை நீங்கள் ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளும்போது, உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையில் ஒரு முக்கியமான திருப்பத்தை நீங்கள் கடந்துவிட்டிருக்கிறீர்கள் என்பதை நீங்கள் கண்டறிவீர்கள். பெரும்பாலான விற்பனையாளர்கள் தங்கள் வேலைகளைத் தக்க வைத்துக் கொள்வதற்குத் தேவையானவற்றை மட்டுமே செய்கின்றனர். ஆனால் தங்கள் துறைகளில் மிகச் சிறந்தவர்களாக உருவாவதற்கு உறுதி பூணும் மக்கள், மற்ற எவரொருவரைவிடவும் மிக அதிகமாகச் சாதிக்கின்றனர். அவர்களில் ஒருவராக இருப்பதுதான் உங்கள் வேலை.

அடுத்த அத்தியாயத்தில், பணத்தைப் பற்றியும், அப்பகுதியில் நீங்கள்

கடைபிடிக்கும் சுயஒழுங்கு எவ்வாறு உங்களுடைய அனைத்து நிதி இலக்குகளையும் நீங்கள் அடைவதற்கான வாய்ப்புகளை அதிகரிக்கும் என்பதையும் நாம் பார்க்கவிருக்கிறோம்.

செயல்முறைப் பயிற்சிகள்

1. உங்களை உங்களுடைய சொந்த விற்பனை நிறுவனத்தின் தலைவராகவும், விற்பனை விளைவுகள் அனைத்திற்கும் நீங்கள்தான் முழுமையான பொறுப்பு என்பதாகவும் பாருங்கள். மிக அதிகச் சம்பளம் பெறுகின்ற விற்பனையாளர்கள் கொண்டுள்ள மனப்போக்கு இதுதான்.
2. அடுத்தப் பன்னிரண்டு மாதங்களுக்குள் நீங்கள் அடைய விரும்புகின்ற வருவாய் இலக்குகளையும், ஒவ்வொரு மாதமும் நீங்கள் அடைய விரும்புகின்ற வருவாய் இலக்குகளையும் தெளிவாக எழுதிக் கொள்ளுங்கள்.
3. நீங்கள் விரும்புகின்ற வருவாயை ஈட்டுவதற்கு, உங்களுடைய எத்தனைப் பொருட்களை அல்லது சேவைகளை நீங்கள் விற்க வேண்டியிருக்கும் என்பதைத் துல்லியமாகத் தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள்.
4. உங்களுடைய சராசரி விற்பனை அளவு மற்றும் கமிஷனின் அடிப்படையில், எத்தனைத் தனித்தனியான விற்பனைகளை நீங்கள் மேற்கொள்ள வேண்டியிருக்கும் என்பதைக் கணக்கிட்டுக் கொள்ளுங்கள்.
5. இந்த எண்ணிக்கையிலான விற்பனையை மேற்கொள்வதற்கு, உங்களுடைய தற்போதைய அனுபவத்தின் அடிப்படையில், வாடிக்கையாளர்களாக ஆகக்கூடிய சாத்தியமுள்ள எத்தனை நபர்களை நீங்கள் சந்தித்தாக வேண்டும் என்பதைக் கணக்கிட்டுக் கொள்ளுங்கள்.
6. ஒவ்வொரு நாளும் விற்பனை தொடர்பான புத்தகங்களைப் படிப்பது, ஆடியோக்களைக் கேட்பது, பயிலரங்குகளில் கலந்து கொள்வது போன்றவற்றின் மூலம் விற்பனையில் தொடர்ந்து மேம்படுவதற்கு உங்களை அர்ப்பணித்துக் கொள்ளுங்கள்.
7. உங்களுடைய விற்பனை நாளின் ஒவ்வொரு நிமிடத்தையும், வெகு விரைவில் உங்களிடமிருந்து வாங்கக்கூடிய, நிச்சயமாக

உங்களிடமிருந்து வாங்கவிருக்கின்ற நபர்களைச் சந்திப்பதில் செலவிடுங்கள்.

அத்தியாயம் 12

சுயஒழுங்கும் பணமும்

"மாபெரும் மனிதர்களின் வரலாற்றைப் படித்துப் பார்த்ததில், அவர்கள் தங்களைத் தாங்களே வெற்றி கொண்டதுதான் அவர்களுக்குக் கிடைத்த முதல் வெற்றி என்பதையும், அவர்கள் அனைவருடைய விஷயத்திலும் சுயஒழுங்கு முதன்மை நிலை வகித்தது என்பதையும் நான் கண்டறிந்தேன்."
- ஹாரி எஸ். ட்ருமன்

இருபத்தியோரு வயதில் வேலை பார்க்கத் துவங்குகின்ற நூறு நபர்களில், அறுபத்தைந்து வயதிற்குள், ஒரே ஒருவர் மட்டும் பணக்காரராக ஆகியிருப்பார், நான்கே நான்கு பேர் பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை அடைந்திருப்பர், பதினைந்து பேர் சிறிது பணத்தைச் சேமித்திருப்பர், மற்ற எண்பது பேரும் இன்னும் வேலை பார்த்துக் கொண்டும், நொடிந்து போயும், ஓய்வூதியத்தைச் சார்ந்தும் இருப்பர் அல்லது இறந்து போயிருப்பர் என்று காப்பீட்டுத் தொழிற்துறைப் புள்ளிவிபரங்கள் தெரிவிக்கின்றன.

1960களில் பிறந்த பெரும்பாலான அமெரிக்கர்கள் இன்று தங்களுடைய எழுபதுகளிலும் வேலை பார்க்கத் திட்டமிட்டுக் கொண்டிருக்கின்றனர். இதற்கு என்ன காரணம்? வேலை செய்வதை நிறுத்தும் அளவுக்குப் போதுமான பணத்தை அவர்கள் சேர்த்து வைத்திருக்கவில்லை என்பதுதான் அதற்குக் காரணம்.

வாழ்வில் ஏற்படும் நிதிப் பிரச்சனைகளுக்கு முக்கியக் காரணம், சுயஒழுங்கு, சுயஆளுமைத் திறன், சுயகட்டுப்பாடு ஆகியவை இல்லாததும், குறுகியகால வெகுமதிகளைத் தாமதிப்பதற்கான திறன் இல்லாததும், தாங்கள் சம்பாதிக்கும் அனைத்தையும் செலவு செய்வது, தாங்கள் சம்பாத்திப்பதைவிடக் கூடுதலாகச் செலவு செய்வது, கூடவே

கடன்கள் வாங்குவது மற்றும் கடனட்டைக் கடன்களில் மூழ்குவது ஆகியவையும்தான் அதற்குக் காரணம்.

அமெரிக்காவில் இன்று, மக்களின் சேமிப்பு விகிதம் மிகக் குறைவாகவே இருப்பதால், பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தைப் பெறுவதற்கு அவர்களுக்கு வழியில்லாமல் போகிறது. வாழ்நாள் முழுதும் வேலை பார்த்தப் பிறகு, ஒரு சராசரி அமெரிக்கக் குடும்பத்தின் நிகரச் சொத்து மதிப்பு வெறும் 8,000 டாலர்களாகத்தான் இருக்கிறது. எதிர்காலம் என்ற ஒன்று இருப்பதை மறந்துவிட்டு, மக்கள் தொடர்ந்து கண்மூடித்தனமாகச் செலவழிக்கின்றனர், கடன் வாங்குகின்றனர்.

அதே சமயம், மனிதகுல வரலாற்றிலேயே மிகச் செழிப்பான ஒரு காலகட்டத்தில் நாம் வாழ்ந்து கொண்டிருக்கிறோம் என்பது நல்ல செய்தி. அதிக எண்ணிக்கையிலான மக்கள், அதிக எண்ணிக்கையிலான பல்வேறு வழிகளில் செல்வத்தையும் செழிப்பையும் அடைவதற்கான வாய்ப்புகள் முன்பு எப்போதையும்விட இப்போது மிக அதிகமாக உள்ளன. பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை அடைவதற்கான சாத்தியம் இக்கணத்தைவிட அதிகமாக முன்பு ஒருபோதும் இருந்ததில்லை. ஆனால் அதைச் செய்வதற்கான உறுதியான தீர்மானத்தை நீங்கள் மேற்கொள்ள வேண்டும், பிறகு அத்தீர்மானத்தைச் செயல்படுத்த வேண்டும்.

நிதித் தோல்விக்கான காரணங்கள்

பெரும்பாலான மக்களுக்கு நிதிப் பிரச்சனைகள் இருப்பதற்கான முக்கியக் காரணம் அவர்களது சம்பாத்தியம் குறைவாக இருக்கிறது என்பது அல்ல. ஒரே தெருவில், ஒரே அளவிலான வீட்டில் வசிக்கின்ற, ஒரே வேலையைச் செய்கின்ற இரண்டு குடும்பங்களின் நிதிச் சூழ்நிலைகள் எவ்வாறு முற்றிலும் வித்தியாசமாக இருக்க முடியும் என்பதை, 'த மில்லியனர் நெக்ஸ்ட் டோர்' என்ற தங்களது புத்தகத்தில், தாமஸ் ஸ்டேன்லீயும் வில்லியன் டாங்கோவும் விளக்கிக் காட்டுகின்றனர். நாற்பத்தைந்து அல்லது ஐம்பது வயதிற்குள், ஒரு வீட்டில் இருக்கும் தம்பதியர் பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை அடைந்துவிட்டிருப்பர், ஆனால் அதற்கு அடுத்த வீட்டில் இருக்கும் தம்பதியர் ஆழ்ந்த கடனுக்கு ஆளாகியிருப்பர், தங்கள் கடனட்டைகளுக்குச் செலுத்த வேண்டிய குறைந்தபட்சத் தொகையைக்கூடச் செலுத்த முடியாமல் பிரச்சனைக்கு ஆளாகியிருப்பர்.

அவர்கள் சம்பாதிக்கும் பணத்தின் அளவு இதற்குக் காரணம் அல்ல. சுயஒழுங்கு இல்லாததும், வெகுமதிகளைத் தாமதப்படுத்துவதற்கான

திறன் இல்லாததும்தான் இதற்குக் காரணம். குணநலனில் உள்ள இந்த பலவீனம், சமுதாயத்தில் இன்று பெரும்பான்மை மக்களிடையே ஏன் பரவலாகக் காணப்படுகிறது? இதற்கான காரணம் குழந்தைப்பருவத்தில் வேரூன்றியுள்ளது.

நீங்கள் ஒரு குழந்தையாக இருந்தபோது உங்களுக்குச் சிறிதளவு பணம் கிடைத்தபோது (பெற்றோரிடமிருந்தோ அல்லது உறவினரிடமிருந்து ஒரு பரிசாகவோ), அந்தப் பணத்தை மிட்டாய்களை வாங்குவதில் செலவிட வேண்டும் என்ற எண்ணம்தான் உங்களுக்கு முதன்முதலில் உதித்திருக்கும். மிட்டாய் இனிப்பானது, சுவையானது. அது உங்களுடைய வாயை ஓர் அற்புதமான சர்க்கரைச் சுவையால் நிரப்புகிறது. நீங்கள் குழந்தையாக இருந்தபோது மிட்டாய்களை விரும்பினீர்கள், அதை எவ்வளவு சாப்பிட்டாலும் உங்கள் மனம் திருப்தி அடையவில்லை. மிட்டாய்கள் மிகவும் சுவையாக இருப்பதால், நோய்வாய்ப்படும் அளவுக்குக் குழந்தைகள் அவற்றை அளவுக்கதிகமாகச் சாப்பிட்டுவிடுகின்றனர்.

நீங்கள் வளர்ந்து பெரியவராக ஆன பிறகும்கூட இப்பழக்கம் உங்களைவிட்டுப் போவதில்லை. உளவியலாளர்கள் இதைப் 'பயிற்றுவிக்கப்பட்டச் செயல்விடை' என்று அழைக்கின்றனர். உங்களுக்கு ஏதோ ஒரு வழியில் பணம் கிடைக்கும்போது, அந்தப் பணத்தை, உங்களை மகிழ்ச்சிப்படுத்தக்கூடிய ஏதோ ஒன்றில், அது தற்காலிக மகிழ்ச்சியைக் கொடுத்தாலும் சரி, உடனடியாகச் செலவு செய்துவிட வேண்டும் என்ற எண்ணம் உங்களுக்குள் ஊற்றெடுக்கிறது.

செலவழிப்பது உங்களை மகிழ்ச்சிப்படுத்துகிறது

நீங்கள் வளர்ந்து பெரியவராக ஆகி, பணத்தை நீங்கள் சம்பாதிக்கும்போதோ அல்லது யாரிடமிருந்தாவது அதைப் பெறும்போதோ, இந்த இயல்பான செயல்விடை தொடர்கிறது. உங்களுடைய முதல் எண்ணம், "உடனடியான இன்பத்தைப் பெறுவதற்கு இந்தப் பணத்தை நான் எவ்வாறு செலவிடுவது?" என்பதாகத்தான் இருக்கிறது.

நீங்கள் உங்களுடைய முதல் வேலையைப் பெறும்போது, நீங்கள் சம்பாதிக்கும் பணத்தை மட்டுமல்லாமல், கடனட்டைகளில் வாங்கும் கடன் தொகையையும், உடைகள், கார்கள், ஒப்பனைப் பொருட்கள், விருந்துகள், கேளிக்கைகள், பயணங்கள், மற்றும் பிறவற்றில் எவ்வாறு செலவிடுவது என்பதுதான் உங்களுக்குத் தோன்றும் முதல் எண்ணமாக இருக்கிறது. பணம் = ஆனந்தம் என்பதுதான் உங்கள் உளச்

சமன்பாடாக இருக்கிறது.

ஏதேனும் ஓரிடத்திற்கு நீங்கள் விடுமுறையில் செல்லும்போது, அங்கிருக்கும் ஹோட்டல்களிலும் தெருக்களிலும், உபயோகமில்லாத பல அலங்காரப் பொருட்கள், உடைகள், கலைப் பொருட்கள், வீட்டில் நீங்கள் ஒருபோதும் வாங்க நினைக்காத பிற பொருட்கள் ஆகியவை அடுக்கி வைக்கப்பட்டிருப்பதை நீங்கள் பார்க்கிறீர்கள். இதற்கான காரணம் எளிமையானது. நீங்கள் விடுமுறையில் இருக்கும்போது நீங்கள் மகிழ்ச்சியாக இருக்கிறீர்கள். மகிழ்ச்சியை, பணத்தைச் செலவிடுவதோடு தொடர்புபடுத்துவதற்கு நீங்கள் உங்கள் குழந்தைப்பருவத்தில் இருந்து பயிற்றுவிக்கப்பட்டு வந்திருக்கிறீர்கள். நீங்கள் எவ்வளவு அதிக மகிழ்ச்சியாக இருக்கிறீர்களோ, வெளியே சென்று ஏதோ ஒன்றின்மீது பணத்தைச் செலவிடுவதற்கு நீங்கள் உங்களையும் அறியாமல் அவ்வளவு அதிகமாகக் கட்டாயப்படுத்தப்படுகிறீர்கள்.

ஏதோ காரணத்தால் மகிழ்ச்சியற்று இருக்கும்போதோ அல்லது விரக்தியடைந்து இருக்கும்போதோ கடைவீதிக்குச் செல்வது பலரின் வழக்கமாக இருக்கிறது. ஏதேனும் ஒன்றை வாங்குவதற்கும் மகிழ்ச்சியாக இருப்பதற்கும் இடையே பிரக்ஞையின்றித் தங்கள் மனத்தில் அவர்கள் ஒரு தொடர்பை ஏற்படுத்தி வைத்துள்ளனர். அவர்கள் வாங்கிய பொருள் அவர்கள் எதிர்பார்த்ததுபோல் வேலை செய்யாமல் போகும்போது, வேறு ஏதேனும் ஒன்றை வாங்குகின்றனர். சில சமயங்களில், வருத்தமாக இருக்கும் நபர்கள், கடைகளுக்குச் சென்று பொருட்களை வாங்கிக் குவிப்பர். ஏதேனும் ஒன்றை வாங்குவதற்கும் மகிழ்ச்சியாக இருப்பதற்கும் இடையே பிரக்ஞையின்றித் தங்கள் மனத்தில் அவர்கள் ஒரு தொடர்பை ஏற்படுத்தி வைத்துள்ளதால், தங்களுக்குக் குறிப்பாகத் தேவைப்படாத ஏராளமான பொருட்களை அவர்கள் வாங்குகின்றனர்.

வளர்ந்தவர் என்ற முறையில், சம்பளம், உபரிச் சம்பளம், ஊக்கத் தொகை, நீங்கள் செலுத்திய வருமான வரியிலிருந்து உங்களுக்குத் திருப்பிக் கொடுக்கப்படும் பணம், அல்லது ஒருவர் உங்களுக்கு விட்டுச் சென்ற சொத்து போன்றவற்றின் மூலம் உங்களுக்குப் பணம் கிடைக்கும்போது, அதை எப்படி விரைவாகச் செலவிடலாம், உங்களுக்கு மகிழ்ச்சியளிக்கும் எத்தனை விஷயங்களின்மீது அதைச் செலவிடலாம் என்பதைப் பற்றித்தான் நீங்கள் முதலில் சிந்திக்கிறீர்கள்.

பணத்திற்கு நீங்கள் அளிக்கும் செயல்விடையை

மறுபயிற்றுவிப்பு செய்யுங்கள்

பணம் குறித்த உங்கள் மனப்போக்கை மறுபயிற்றுவிப்பு செய்வதற்கு உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்வதுதான் பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை அடைவதற்கான துவக்கப் புள்ளியாகும். உங்கள் ஆழ்மனத்தின் ஆழத்தைச் சென்றடைந்து, 'செலவிடுவது,' 'மகிழ்ச்சி' ஆகியவற்றுக்கு இடையே இருக்கின்ற இணைப்பை நீங்கள் துண்டித்தாக வேண்டும். பிறகு, 'மகிழ்ச்சி' எனும் கம்பியை, 'சேமிப்பது மற்றும் முதலீடு செய்வது' எனும் கம்பியுடன் நீங்கள் இணைக்க வேண்டும்.

அக்கணத்திலிருந்து, "பணத்தைச் செலவிடும்போது நான் மகிழ்ச்சியாக இருக்கிறேன்," என்று கூறுவதற்குப் பதிலாக, "பணத்தைச் சேமிக்கும்போது நான் மகிழ்ச்சியாக இருக்கிறேன்," என்று நீங்கள் கூறுவீர்கள்.

சிந்தனையில் இந்த மாற்றத்தை வலியுறுத்துவதற்கு, உங்களுடைய உள்ளூர் வங்கி ஒன்றில், 'பொருளாதாரச் சுதந்திரக் கணக்கு' ஒன்றை ஏற்படுத்திக் கொள்ளுங்கள். பிற்காலத்திற்குத் தேவையான பணத்தை நீங்கள் இதில்தான் சேமிக்கப் போகிறீர்கள். உங்கள் பணம் இந்தக் கணக்கிற்குள் போடப்பட்டவுடன், பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை அடைவதற்குத் தேவையானவற்றைச் செய்வதற்குத் தவிர அதை வேறு எதுவொன்றின்மீதும் செலவிடப் போவதில்லை என்று உறுதியெடுத்துக் கொள்ளுங்கள்.

நீங்கள் ஒரு கார் வாங்குவதற்குப் பணத்தைச் சேமிக்க விரும்பினால், அதற்கென்று தனியாக ஒரு வங்கிக் கணக்கை ஏற்படுத்திக் கொள்ளுங்கள். ஆனால் பொருளாதாரச் சுதந்திரத்திற்காக நீங்கள் திறந்துள்ள வங்கிக் கணக்கில் நீங்கள் கை வைக்கக்கூடாது. அதிக பதிலீட்டைக் கொடுக்கக்கூடிய ஏதோ ஒன்றில் முதலீடு செய்வதற்குத் தவிர அந்தப் பணத்தை வேறு எதற்காகவும் நீங்கள் ஒருபோதும் தொடக்கூடாது.

மகிழ்ச்சியைச் சேமிப்போடு தொடர்புபடுத்துங்கள்

இவ்வழியில் நீங்கள் சேமிக்கத் துவங்கும்போது, ஏதோ அற்புதமான ஒன்று உங்களுக்குள் நிகழ்கிறது. வங்கியில் பணம் இருப்பது குறித்து நீங்கள் மகிழ்ச்சி கொள்ளத் துவங்குகிறீர்கள். வெறும் 10 டாலர்களைக் கொண்டு உங்கள் வங்கிக் கணக்கைத் திறந்தாலும்கூட, இந்த நடவடிக்கை, அதிகப்படியான சுயகட்டுப்பாடு மற்றும் தனிப்பட்ட சக்தி

குறித்த உணர்வுகளை உங்களுக்குள் தோற்றுவிக்கும். நீங்கள் உங்களைப் பற்றி மகிழ்ச்சியாக உணர்வீர்கள். பணத்தைச் சேமிப்பதற்கு நீங்கள் உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொண்டது, உங்களை அதிக வலிமையானவராக உணரச் செய்யும், உங்கள் தலைவிதி உங்களுடைய கட்டுப்பாட்டில் இருப்பது போன்ற உணர்வை உங்களுக்குக் கொடுக்கும்.

உங்களுக்குக் கூடுதல் பணம் கிடைக்கும் ஒவ்வொரு முறையும், அதை உங்களது பொருளாதாரச் சுதந்திரக் கணக்கில் போட்டு வையுங்கள். இறுதியில், அந்த வங்கிக் கணக்கு வளரத் துவங்கும். அது தொடர்ந்து வளரும்போது, இரண்டு விதிகளை நீங்கள் முடுக்கிவிடுகிறீர்கள். ஈர்ப்புவிதி, சேகரிப்பு விதி ஆகியவைதான் அவை.

உங்களுடைய வங்கிக் கணக்கில் உள்ள பணம் உங்களது சொந்த எண்ணங்களாலும் உணர்வுகளாலும் உணர்ச்சிமயமாக்கப்பட்டுள்ளதால், அதிகப் பணத்தைத் தன்னிடம் கவர்ந்திழுக்கத் துவங்குகின்ற ஓர் ஆற்றல் தளத்தை அது உருவாக்குகிறது. மாதத்திற்கு 10 டாலர்கள் வீதம் ஒரு வருடம்வரை நீங்கள் சேமித்து வந்தால், அவ்வப்போது நீங்கள் போட்டு வைத்தச் சிறு சிறு தொகைகளோடு சேர்த்து, வருட முடிவில், உங்கள் வங்கிக் கணக்கில் 120 டாலர்களுக்குப் பதிலாக 200 டாலர்களுக்கும் அதிகமாக இருப்பதைக் கண்டு நீங்கள் ஆச்சரியப்படுவீர்கள். நீங்கள் ஒரு மாதத்திற்கு 100 டாலர்கள் வீதம் சேமித்தால், வருட முடிவில் 2,000 டாலர்களுக்கு அதிகமாக உங்களிடம் இருக்கும்.

"மாபெரும் சாதனைகள் ஒவ்வொன்றும் சிறு சிறு சாதனைகளின் கூட்டுச் சேர்க்கைதான்," என்று சேகரிப்பு விதி கூறுகிறது. "உங்கள் மனத்தில் ஆதிக்கம் செலுத்தும் எண்ணங்களோடு ஒத்திசைவாக உள்ளவற்றையே உங்கள் வாழ்வில் நீங்கள் கவர்ந்திழுக்கிறீர்கள்" என்று ஈர்ப்புவிதி கூறுகிறது. இவ்விதிகளின் காரணமாக, உங்களுடைய பொருளாதாரச் சுதந்திரக் கணக்கு, கூட்டு வட்டியின் அற்புதத்தால் வளரத் துவங்குகிறது.

உங்கள் வங்கிக் கணக்கில் எவ்வளவு அதிகப் பணம் இருக்கிறதோ, அது அவ்வளவு அதிகமான ஆற்றலை உற்பத்தி செய்கிறது, அவ்வளவு அதிகமான பணம் உங்கள் வாழ்விற்குள் ஈர்க்கப்படுகிறது. "பணத்தை உற்பத்தி செய்வதற்குப் பணம் தேவை" என்ற கூற்றை நீங்கள் கேள்விப்பட்டிருக்கக்கூடும். இது உண்மை. நீங்கள் பணத்தைச் சேமிக்கவும் சேகரிக்கவும் துவங்கும்போது, பிரபஞ்சம், நீங்கள் இன்னும் அதிகமாகச் சேமிப்பதற்காகவும் சேகரிப்பதற்காகவும் மேலும் அதிக

அளவிலான பணத்தை உங்களை நோக்கி அனுப்பும்.

முறையான சேமிப்பு எனும் கொள்கையைக் கடைபிடித்து வந்துள்ள அனைவரும், தங்களுடைய பணம் எவ்வளவு விரைவாக அதிகரிக்கிறது என்பதைக் கண்டு மட்டற்ற ஆச்சரியம் அடைகின்றனர்.

பணம் குறித்த உங்களுடைய மனப்போக்கை நீங்கள் மறுபயிற்றுவிப்பு செய்த பிறகு, "முதலில் உங்களுக்குக் கொடுத்துக் கொள்ளுங்கள்" என்பதுதான் நீங்கள் கடைபிடிக்க வேண்டிய விதி. பெரும்பாலானவர்கள், தங்களது மாதாந்திரச் செலவுகள் போக மிச்சமிருக்கின்ற பணத்தை மட்டுமே சேமிக்கின்றனர். ஆனால் பெரும்பாலானவர்களின் விஷயத்தில், அப்படி எதுவும் மிச்சமிருப்பதில்லை. உங்களுக்குக் கிடைக்கின்ற ஒவ்வொரு தொகையிலிருந்தும் முதலில் உங்களுக்கென்று ஒரு தொகையை எடுத்து வைத்துவிட வேண்டும் என்பதுதான் இங்கு முக்கியமான விஷயம்.

உங்கள் வாழ்நாள் முழுவதும் சேமியுங்கள்

முந்தைய காலத்தில், உங்களுடைய முதல் மாதச் சம்பளத்தில் துவக்கி நீங்கள் ஓய்வு பெறும்வரை உங்கள் வருமானத்தில் 10 சதவீதத்தை நீங்கள் சேமித்தால், பணியிலிருந்து ஓய்வு பெறும் நேரத்தில் நீங்கள் பணக்காரராக ஆகியிருக்காவிட்டாலும் பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை அடைந்திருப்பீர்கள். ஆனால் இன்று, உங்களுடைய நிதி இலக்குகள் அனைத்தையும் அடைவதற்கு, உங்களது வருமானத்தில் 15 அல்லது 20 சதவீதத்தை நீங்கள் சேமிக்க வேண்டும் என்று நிதி ஆலோசனையாளர்கள் பரிந்துரைக்கின்றனர். இதைவிடக் குறைவான சேமிப்பு, வாழ்வின் பின்னாளில் நீங்கள் பணப் பற்றாக்குறையை எதிர்கொள்வதற்கான வாய்ப்பை ஏற்படுத்தும்.

தங்கள் வருமானத்தில் 10 சதவீதத்தை அவர்கள் சேமிக்க வேண்டும் என்று நான் மக்களிடம் கூறும்போது, 'அது முடியாது' என்று கூறும் விதமாக அவர்கள் தங்கள் தலையை ஆட்டுகின்றனர். பெரும்பாலான மக்கள் தாங்கள் இன்று சம்பாதிக்கும் அனைத்தையும் செலவழித்துக் கொண்டிருக்கின்றனர். அவர்களிடம் எதுவும் மிச்சமிருப்பதில்லை. பெரும்பாலான மக்கள் தீவிரக் கடனிலும் மூழ்கியுள்ளனர். தங்கள் வருமானத்திலிருந்து முதலிலேயே 10 சதவீதத்தைச் சேமிக்கும் யோசனை அவர்களுக்குச் சாத்தியமற்றதுபோல் தோன்றுகிறது. ஆனால் அதற்கு ஒரு தீர்வு இருக்கிறது.

1 சதவீதச் சூத்திரத்தைக் கடைபிடியுங்கள்

இன்றிலிருந்து துவக்கி, உங்கள் வருமானத்தின் 1 சதவீதத்தைச் சேமித்துவிட்டு, மீதி 99 சதவீதப் பணத்தைக் கொண்டு வாழ்க்கை நடத்தக் கற்றுக் கொள்ளுங்கள். இதை உங்களால் சுலபமாகக் கையாள முடியும். இது சமாளிக்கத்தக்கதாக இருப்பதால், இது பற்றி உங்களால் சிந்தித்துப் பார்க்க முடியும். ஒவ்வொரு மாதமும் 1 சதவீதத்தைச் சேமிப்பதற்குச் சிறிதளவு சுயஒழுங்கும் தாமதமான வெகுமதியை ஏற்றுக் கொள்ளும் மனப்பக்குவமும் மட்டுமே தேவை. நீங்கள் ஒரு மாதத்திற்கு 3,000 டாலர்களைச் சம்பாதித்தால், மாதத்திற்கு 1 சதவீதம் என்பது 30 டாலர்கள், அல்லது ஒரு நாளைக்கு ஒரு டாலர் மட்டுமே நீங்கள் சேமிக்க வேண்டியிருக்கும்.

ஒவ்வொரு நாளின் முடிவிலும், வீட்டிற்கு வந்து, உங்களுடைய தினசரித் தொகையை ஒரு டப்பாவிற்குள் அல்லது ஜாடிக்குள் போட்டு வையுங்கள். மாதத்திற்கு ஒருமுறை, நீங்கள் சேகரித்து வைத்துள்ள தொகை முழுவதையும் உங்கள் வங்கிக்குக் கொண்டு சென்று, உங்களுடைய பொருளாதாரச் சுதந்திரக் கணக்கில் சேமியுங்கள். இது ஒரு சிறிய துவக்கமாக உங்களுக்குத் தோன்றக்கூடும், ஆனால் "ஆயிரம் மைல்களைக் கொண்ட ஒரு பயணம் ஒரே ஓரடியில்தான் துவங்குகிறது," என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள்.

வெகு சீக்கிரத்தில், உங்களுடைய 99 சதவீத வருமானத்தில் நீங்கள் சௌகரியமாக வாழத் துவங்கியிருப்பீர்கள். அந்த நேரத்தில், உங்களுடைய சேமிப்பை மாதத்திற்கு 2 சதவீதமாக உயர்த்துங்கள். பிறகு 98 சதவீத வருமானத்தில் வாழ்வதற்கு உங்கள் வாழ்க்கைமுறையை ஒழுங்கமைத்துக் கொள்ளுங்கள். விரைவில், இதுவும் ஒரு பழக்கமாக ஆகிவிடும். நீங்கள் சம்பாதிக்கும் பணத்தில் 98 சதவீதத்தில் உங்களால் சௌகரியமாக வாழ முடிவதை நீங்கள் காண்பீர்கள்.

ஒவ்வொரு மாதமும் உங்கள் சேமிப்பை 1 சதவீதமாக அதிகரியுங்கள். வருடக் கடைசியில், நீங்கள் உங்கள் வருமானத்தில் 10 சதவீதத்தைச் சேமித்துக் கொண்டிருப்பீர்கள். பிறகு, குறிப்பிடத்தக்க ஒரு விஷயம் நிகழத் துவங்கும். உங்களுடைய கடன்கள் குறையத் துவங்கும். உங்களுடைய பணத்தைச் சேமிப்பது பற்றியும், உங்களது பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை நோக்கிச் செலவது பற்றியும் நீங்கள் பிரக்ஞையுடன் இருக்கும்போது, ஒவ்வொரு செலவு குறித்தும் நீங்கள் அதிகப் புத்திசாலித்தனமாகவும் அதிக எச்சரிக்கையாகவும் நடந்து கொள்வீர்கள். மாதங்கள் செல்லச் செல்ல, நீங்கள் குறைவாகச் செலவழிப்பதையும், உங்கள் கடன்களைப் படிப்படியாக

அடைப்பதையும் நீங்கள் காண்பீர்கள்.

வெகுமதி அளப்பரியது

சேமிப்பது மற்றும் முதலீடு செய்வதற்குக் கிடைக்கும் வெகுமதி கணிசமானது. "மகிழ்ச்சி என்பது ஒரு மதிப்புவாய்ந்த குறிக்கோளின் படிப்படியான வெளிப்பாடு" என்று கூறப்படுகிறது. ஒவ்வொரு முறை நீங்கள் ஒரு டாலர் பணத்தைச் சேமிக்கும்போது அல்லது உங்கள் கடனில் ஒரு டாலரைத் திருப்பிச் செலுத்தும்போது, உள்ளூர நீங்கள் மகிழ்ச்சியாக உணர்கிறீர்கள். நீங்கள் அதிக நேர்மறையாகவும், உங்கள் வாழ்க்கை உங்களுடைய கட்டுப்பாட்டில் இருப்பதுபோலவும் உணர்கிறீர்கள். உங்கள் மூளை என்டார்பின்களைச் சுரக்கிறது. இது உங்களுக்கு அமைதியையும் நலமாக இருப்பது போன்ற உணர்வையும் கொடுக்கிறது.

இச்செயல்முறையைத் துவக்கிய இரண்டு வருடங்களில், நீங்கள் உங்கள் கடன்களிலிருந்து விடுபட்டிருப்பீர்கள், வங்கியில் உங்களுடைய பொருளாதாரச் சுதந்திரக் கணக்கில் உள்ள பணம் பெருமளவு அதிகரித்திருக்கும். இந்தத் தொகை வளர வளர, உங்கள் வாழ்விற்குள் அதிகப் பணத்தையும், அந்தப் பணத்தை, அதிக பதிலீட்டைக் கொடுக்கக்கூடிய புத்திசாலித்தனமான முதலீடுகளில் போட்டு வைப்பதற்கான வாய்ப்புகளையும் நீங்கள் கவர்ந்திழுக்கத் துவங்குவீர்கள்.

அதே நேரத்தில், பணம் மற்றும் செலவிடுதல் குறித்த உங்கள் மனப்போக்கு மெல்ல மெல்ல மாறத் துவங்கும். நீங்கள் அதிக ஒழுங்கு கொண்டவராகவும் மனசாட்சிக்குக் கட்டுப்பட்டவராகவும் ஆவீர்கள். முதலீடு செய்வதற்கு முன்பு கவனமாக ஆய்வு செய்வீர்கள். சாத்தியக்கூறுள்ள ஒரு வியாபாரம் அல்லது வாய்ப்பின் ஒவ்வோர் அம்சத்தையும் நீங்கள் ஆய்வு செய்வீர்கள். மிகக் கடினமாக உழைத்துச் சேகரித்துள்ள பணத்தைச் செலவிடுவதற்கு நீங்கள் தயங்குவீர்கள். பணம் குறித்த உங்கள் மனப்போக்கையும் ஆளுமையையும் நீங்கள் உண்மையிலேயே மறுவடிவமைக்கத் துவங்குவீர்கள். அதை மிக நேர்மறையான ஒரு வழியில் செய்வீர்கள்.

வருமான அதிகரிப்புகள் உதவுவதில்லை

சில சமயங்களில் நான் என் பார்வையாளர்களிடம், "உங்களில் யார் பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை அனுபவிக்க விரும்புகிறீர்கள்?" என்று

கேட்பேன். எல்லோரும் தங்கள் கைகளை உயர்த்துவர். பிறகு நான் அவர்களிடம், "ஒரு மந்திரக் கோலை அசைத்து, இந்த அறையில் உள்ள ஒவ்வொருவரின் சம்பளத்தையும் என்னால் இரட்டிப்பாக்க முடிந்தால், நீங்கள் பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை அடைய அது உங்களுக்கு உதவுமா?" என்று கேட்பேன்.

எல்லோரும் மகிழ்ச்சியாகச் சிரித்துவிட்டுத் தங்கள் தலைகளை அசைத்து, ஏதேனும் அதிசயமான வழியில் தங்கள் சம்பளத்தைத் தங்களால் அதிகரிக்க முடிந்தால், தங்களால் பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை அடைய முடியும் என்று ஒப்புதல் தெரிவிப்பர்.

பிறகு நான் அவர்களிடம், "நீங்கள் முதன்முதலாக வேலைக்குச் சேர்ந்ததிலிருந்து இன்றுவரை, எத்தனைப் பேர் உங்கள் சம்பளத்தை ஏற்கனவே இரட்டிப்பாக்கியிருக்கிறீர்கள்?" என்று கேட்பேன்.

எவ்விதத் தயக்கமும் இன்றி, அறையில் உள்ள எல்லோரின் கைகளும் உயரும்.

பிறகு, "நீங்கள் முதன்முதலாக வேலைக்குச் சேர்ந்ததிலிருந்து இன்றுவரை, எத்தனைப் பேர் உங்களுடைய சம்பளத்தை ஏற்கனவே மூன்று மடங்காக ஆக்கியிருக்கிறீர்கள்? ஐந்து மடங்கு? பத்து மடங்கு?" என்று நான் அவர்களைக் கேட்பேன்.

அறை நெடுகிலும் கைகள் உயரும். எல்லோருமே தாங்கள் முதன்முதலாக வேலைக்குச் சேர்ந்ததிலிருந்து இன்றுவரை தங்கள் வருமானத்தை இரு மடங்காகவோ, மும்மடங்காகவோ, அல்லது ஐந்து அல்லது பத்து மடங்காகவோ அதிகரித்திருக்கின்றனர்.

அதன் பிறகு, நான் என் கூற விரும்புகின்ற கருத்தை அவர்களிடம் முன்வைப்பேன்: "இங்கிருக்கும் அனைவரும் தங்கள் வருமானத்தைப் பெருமளவு அதிகரித்திருக்கின்றனர், ஆனால் அதனால் எந்தப் பலனும் ஏற்பட்டிருக்கவில்லை. வெறுமனே உங்கள் சம்பளத்தை அதிகரிப்பது நீங்கள் பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை அடைவதை உறுதி செய்யாது. பார்க்கின்சன் விதிதான் இதற்குக் காரணம். 'வருவாயை எதிர்கொள்வதற்குச் செலவுகள் அதிகரிக்கின்றன,' என்று அவ்விதி கூறுகிறது. நீங்கள் எவ்வளவு சம்பாதித்தாலும் சரி, அத்தொகை முழுவதையும் நீங்கள் செலவிட்டுவிடுகிறீர்கள். அதைவிடக் கூடுதலாகவும் நீங்கள் செலவிடுகிறீர்கள்."

ஆப்புக் கொள்கையைக் கடைபிடியுங்கள்

பார்க்கின்சன் விதியை உடைத்தெறிவதுதான் பொருளாதாரச்

சுதந்திரத்தை அடைவதற்கான வழி. உங்கள் வாழ்நாள் நெடுகிலும் 'ஆப்புக் கொள்கை'யைக் கடைபிடிப்பதன் மூலம் இதை உங்களால் செய்ய முடியும். அதற்கான வழிமுறை இதுதான்: இனிவரும் மாதங்களிலும் வருடங்களிலும் உங்கள் வருமானம் அதிகரிக்கும்போது, உங்களுடைய அதிகரிக்கும் வருமானத்திற்கும் உங்களுடைய அதிகரிக்கும் செலவுகளுக்கும் இடையே ஆப்பு ஒன்றைச் செருகுங்கள். எல்லாப் பணத்தையும் செலவிடுவதற்குப் பதிலாக, உங்களுக்குக் கிடைத்துள்ள கூடுதல் பணத்தில் 50 சதவீதத்தை நீங்கள் சேமிக்கப் போவதாக உறுதி பூணுங்கள்.

உங்களுடைய வருமானம் மாதத்திற்கு 100 டாலர்கள் அதிகரித்தால், ஒவ்வொரு மாதமும் 50 டாலர்களைச் சேமிப்பதென்று தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள். அந்தப் பணத்தை உங்கள் பொருளாதாரச் சுதந்திரக் கணக்கில் போட்டு வையுங்கள். மீதி ஐம்பது டாலர்களை உங்கள் குடும்பத்தினர்மீதும் உங்கள் வாழ்க்கைமுறையை மேம்படுத்துவதிலும் செலவிடுங்கள். ஆனால், உங்களது எஞ்சிய பொருளாதார வாழ்க்கை முழுதும், உங்களுக்குக் கிடைக்கும் வருமான அதிகரிப்பின் 50 சதவீதத்தைச் சேமிக்கப் போவதாக நீங்கள் உறுதியெடுத்துக் கொள்ள வேண்டும்.

நீங்கள் முதலில் உங்களுக்குக் கொடுத்துக் கொள்ளும்போது, உங்கள் வருமானத்தின் 10 அல்லது 15 சதவீதத்தையும், பிறகு உங்களுக்குக் கிடைக்கும் வருமான அதிகரிப்பின் 50 சதவீதத்தையும் உங்கள் வாழ்நாள் முழுவதும் சேமிப்பதன் மூலம், விரைவில் நீங்கள் பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை அடைவீர்கள். அமெரிக்க சமுதாயத்தில் உள்ள மேல்மட்ட 5 சதவீதச் செல்வந்தர்களில் நீங்கள் ஒருவராவீர்கள். பணத்தைப் பற்றி அதன் பிறகு நீங்கள் ஒருபோதும் கவலைப்பட வேண்டியதில்லை.

கூட்டு வட்டியின் அற்புதம்

"கூட்டு வட்டிதான் பிரபஞ்சத்திலுள்ள மிகவும் சக்திவாய்ந்த ஆற்றல்," என்று ஆல்பர்ட் ஐன்ஸ்டீன் கூறியுள்ளார்.

இருபத்தியோரு வயதிலிருந்து அறுபத்தைந்து வயதுவரை நீங்கள் ஒவ்வொரு மாதமும் வெறும் 100 டாலர்களைச் சேமித்து, சராசரியாக ஆண்டொன்றுக்கு 7 முதல் 10 சதவீதம்வரை அதிகரிக்கின்ற ஒரு பரஸ்பர நிதியில் அதை நீங்கள் முதலீடு செய்தால், உங்கள் மதிப்பு 10 லட்சம் டாலர்களுக்கு அதிகமாக இருக்கும். உங்கள் அலுவலகத்தில், உங்கள் சம்பளத்திலிருந்து 100 டாலர்கள் தானாகவே கழிக்கப்பட்டு

உங்களுக்காக முதலீடு செய்யப்படும்படி நீங்கள் ஏற்பாடு செய்து கொண்டால், அமெரிக்காவின் செல்வந்தர்களில் நிச்சயமாக நீங்களும் ஒருவராகியிருப்பீர்கள்.

அதாவது, பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை அடைவது பற்றி நீங்கள் உண்மையிலேயே தீவிரமாக இருந்தால், அதற்கான மிக முக்கியமான தேவை, சுயஒழுங்கும் வெகுமதியைத் தாமதப்படுத்துவதற்கான திறனும்தான். சுயஆளுமைத் திறன், சுயகட்டுப்பாடு, சுயமறுப்பு ஆகியவற்றை உங்கள் வாழ்நாள் நெடுகிலும் கடைபிடிப்பதற்கான உங்கள் திறன் நீங்கள் உங்களுடைய அனைத்து நிதி இலக்குகளையும் அடைவதற்கு உங்களுக்கு உதவுவதோடு மட்டுமல்லாமல், நீங்கள் செய்யும் அனைத்திலும் அது உங்களை வெற்றிகரமானவராகவும் மகிழ்ச்சியானவராகவும் ஆக்கும்.

அடுத்த அத்தியாயத்தில், உங்கள் வாழ்வில் உள்ள கிட்டத்தட்ட அனைத்தையும் உங்களுக்காக வேலை செய்ய வைப்பதற்கான முக்கிய அம்சத்தை, அதாவது, உங்களுடைய நேரத்தைப் பயன்படுத்துவதைப் பற்றிப் பேசவிருக்கிறோம். நாம் நம் வாழ்வை ஏராளமான நேரத்தையும் மிகக் குறைந்த அளவு பணத்தையும் கொண்டு துவக்குகிறோம். நீங்கள் வளர்ந்து பெரியவரான பிறகு உங்கள் வாழ்நாள் நெடுகிலும் உங்கள் நேரத்தை எவ்வாறு செலவிடுகிறீர்கள் என்பது உங்கள் வாழ்வின் தரத்தைப் பெருமளவில் தீர்மானிக்கிறது.

செயல்முறைப் பயிற்சிகள்

1. உங்கள் நிதி வாழ்க்கையை முழுமையாக உங்கள் கட்டுப்பாட்டிற்குள் கொண்டு வருவதற்கும், கடனிலிருந்து மீள்வதற்கும், பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை அடைவதற்கும் இன்றே ஒரு தீர்மானம் மேற்கொள்ளுங்கள்.
2. இன்று உங்களுடைய நிகரச் சொத்து மதிப்பு எவ்வளவு என்பதைக் கணக்கிடுங்கள். உங்களுடைய அனைத்துச் சொத்துக்களையும் கூட்டிக் கொள்ளுங்கள், அனைத்துக் கடன்களையும் செலவுகளையும் கழித்துக் கொள்ளுங்கள், பிறகு சரியான தொகையைக் கணக்கிடுங்கள்.
3. ஒரு தனியான வங்கிக் கணக்கைத் துவக்கி, ஒவ்வொரு மாதமும் உங்கள் சம்பளம் வந்தவுடன் உங்கள் வருமானத்தின் குறைந்தபட்சம் 1 சதவீதத்தை அதில் சேமிக்கத் துவங்குங்கள்.

4. உங்களுடைய கடன்கள் அனைத்தையும் ஒரு பட்டியலிட்டு, மிக அதிக வட்டியைக் கொண்ட கடனில் துவக்கி, எல்லாவற்றையும் அடைக்கத் துவங்குங்கள்.
5. உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையின் முடிவில் நீங்கள் பொருளாதாரரீதியாகச் சுதந்திரமாக இருப்பதற்கு உங்களுக்குத் தேவையான தொகை எவ்வளவு என்பதைத் துல்லியமாகக் கணக்கிட்டு, பிறகு இதை ஓர் இலக்காக நிர்ணயித்துக் கொள்ளுங்கள்.
6. உங்களது எஞ்சிய வாழ்நாள் முழுவதற்கும், உங்களுக்கான மாதாந்திர, கால்வருட, மற்றும் வருடாந்திர நிதி இலக்குகளைத் திட்டவட்டமாக நிர்ணயித்துக் கொள்ளுங்கள்.
7. உங்களது நீண்டகால நிதி இலக்குகளை நீங்கள் அடைந்து முடிக்கும்வரை, உங்களால் முடிந்த அளவுக்கு ஒவ்வொரு செலவையும் தள்ளிப் போடுவதன் மூலமும் தாமதப்படுத்துவதன் மூலம், செலவு செய்வதில் சிக்கனத்தைக் கடைபிடியுங்கள்.

அத்தியாயம் 13

சுயஒழுங்கும் நேர நிர்வாகமும்

"நீங்கள் உங்களை வெற்றி கொள்ளாவிட்டால்,
உங்களால் நீங்கள் வெற்றி கொள்ளப்படுவீர்கள்."
- நெப்போலியன் ஹில்

உங்கள் வாழ்வின் வேறு எந்தவொரு பகுதியையும்விட, நீங்கள் உங்கள் நேரத்தை நிர்வகிக்கும் விதத்திற்குத்தான் சுயஒழுங்கு மிக அதிகமாகத் தேவைப்படுகிறது. நேர நிர்வாகம் என்பது உங்களுடைய வாழ்க்கைத் தரத்தைப் பெருமளவில் தீர்மானிக்கின்ற ஒரு மைய ஒழுங்கு. பீட்டர் டிரக்கர் கூறியதுபோல், "நேரத்தை உங்களால் நிர்வகிக்க முடியாது; உங்களை மட்டுமே உங்களால் நிர்வகிக்க முடியும்."

நேர நிர்வாகம் என்பது உண்மையிலேயே வாழ்க்கை நிர்வாகம், தனிப்பட்ட நிர்வாகம். அது நேரம் அல்லது சூழல்களின் நிர்வாகம் என்பதைவிட உங்களை நீங்கள் நிர்வாகம் செய்து கொள்வது என்று அர்த்தம்.

நேரம் என்பது கரைந்து போகின்ற ஒன்று; அதைச் சேமித்து வைக்க முடியாது. நேரம் என்பது மாற்றீடு செய்ய முடியாதது; வேறு எதுவொன்றாலும் அதன் இடத்தைப் பிடிக்க முடியாது. நேரம் என்பது திரும்பப் பெற முடியாதது; ஒருமுறை கடந்துவிட்டாலோ அல்லது வீணாக்கப்பட்டுவிட்டாலோ, உங்களால் அதை ஒருபோதும் திரும்பப் பெற முடியாது. இறுதியாக, நேரம் என்பது இன்றியமையாதது, குறிப்பாக, அனைத்து விதமான சாதனைகளுக்கும். அனைத்து விளைவுகளுக்கும் அனைத்துச் சாதனைகளுக்கும் அனைத்து வெற்றிகளுக்கும் நேரம் தேவை.

நேரத்தை உங்களால் சேமிக்க முடியாது

உண்மை என்னவென்றால், நேரத்தை உங்களால் சேமிக்க முடியாது; அதை வித்தியாசமாகச் செலவு செய்ய மட்டுமே உங்களால் முடியும். குறைந்த மதிப்புக் கொண்ட வேலைகளில் நேரத்தைச் செலவிடுவதை விட்டுவிட்டு, அந்த நேரத்தை, உயர்ந்த மதிப்புக் கொண்ட வேலைக்களுக்காக ஒதுக்கீடு செய்ய மட்டுமே உங்களால் முடியும். இதில்தான் வெற்றிக்கான திறவுகோல் அடங்கியுள்ளது. இதில்தான் சுயஒழுங்கு தேவைப்படுகிறது.

நேர நிர்வாகம் என்பது நிகழ்வுகளின் வரிசையைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்கான திறனாகும். நேரம் தொடர்பான உங்களது சுயஒழுங்கைக் கடைபிடிப்பதன் மூலம், எதை முதலில் செய்ய வேண்டும், எதை இரண்டாவதாகச் செய்ய வேண்டும், எதை ஒருபோதும் செய்யவே கூடாது என்பதை உங்களால் தேர்ந்தெடுக்க முடியும். தேர்ந்தெடுப்பதற்கான சுதந்திரம் எப்போதும் உங்களுக்கு இருக்கிறது.

மாபெரும் வெற்றியை அடைவதிலிருந்து பெரும்பாலான மக்களை இழுத்துப் பிடித்து வைத்திருக்கின்ற காலம் தாழ்த்தும் பழக்கத்திலிருந்தும் தாமதப்படுத்தும் பழக்கத்திலிருந்தும் மீள்வதற்கு ஏராளமான சுயஒழுங்கு அவசியமாகிறது. "காலம் தாழ்த்தும் பழக்கமானது கனவுகளைத் திருடும் கள்வன்," என்று ஒரு செவ்விந்தியர் என்னிடம் ஒருமுறை கூறினார்.

நீங்கள் செய்கின்ற 20 சதவீத விஷயங்கள்தான் நீங்கள் சாதிக்கின்ற விஷயங்களின் 80 சதவீத மதிப்பைத் தீர்மானிப்பதாக 80/20 விதியான பரேட்டோ கொள்கை கூறுகிறது என்று ஏற்கனவே பார்த்தோம். அதாவது, நீங்கள் செய்கின்ற 80 சதவீத விஷயங்களின் மதிப்பு, நீங்கள் சாதிக்கின்ற விஷயங்களின் 20 சதவீத அல்லது அதற்குக் குறைவான மதிப்பு வாய்ந்தவையே.

நீங்கள் செய்கின்ற அனைத்து விஷயங்களின் உண்மையான மதிப்பை மதிப்பீடு செய்யுங்கள்

நீங்கள் செய்யும் சில விஷயங்கள், மற்ற விஷயங்களைவிட ஐந்து அல்லது பத்து மடங்கு அதிக மதிப்புவாய்ந்தவையாக இருக்கும் - அவற்றுக்கு ஆகும் நேரம் ஒரே மாதிரியாக இருக்கும்போதுகூட. நீங்கள் செய்கின்ற மிக முக்கியமான விஷயங்கள், அதாவது மேல்மட்ட 20 சதவீத விஷயங்கள், வழக்கமாகப் பெரிதானவையாகவும் கடினமானவையாகவும் அச்சுறுத்துபவையாகவும் இருக்கும். மாறாக, உங்கள் வாழ்க்கைக்கு எந்த வித்தியாசத்தையும் ஏற்படுத்தாத, நீங்கள்

செய்கின்ற 80 சதவீத விஷயங்கள் வழக்கமாகக் குதூகலமூட்டுபவையாகவும் சுலபமானவையாகவும் மகிழ்ச்சி தருபவையாகவும் இருக்கும்.

ஒரு விஷயம் உங்களுக்கு எவ்வளவு மதிப்புவாய்ந்தது என்பதை, அதில் நீங்கள் முதலீடு செய்யும் நேரத்தை வைத்துக் கூறிவிடலாம். உங்கள் குடும்பமாக இருந்தாலும் சரி, அல்லது உங்கள் ஆரோக்கியம், சமுதாய நடவடிக்கைகள், விளையாட்டுத் தொடர்பான நடவடிக்கைகள், உங்கள் பணம், அல்லது தொழில்வாழ்க்கையாக இருந்தாலும் சரி, நீங்கள் மிகவும் மதிக்கின்ற விஷயத்தின்மீதுதான் நீங்கள் எப்போதும் மிக அதிகமாக கவனம் செலுத்துவீர்கள், மிக அதிகமான நேரத்தைச் செலவிடுவீர்கள். நீங்கள் உங்கள் நேரத்தை எவ்வாறு செலவிடுகிறீர்கள் என்பதைப் பார்ப்பதன் மூலமாக மட்டுமே, எது உங்களுக்கு மிகவும் முக்கியம் என்பதை நீங்கள் அறிவீர்கள் (மற்றவர்களும்கூட).

தொழில்வாழ்க்கையில் கிடைக்கும் வெற்றிதான் தங்களுக்கு மிகவும் முக்கியம் என்று கூறும் சிலர், வீட்டிற்குச் சென்று தொலைக்காட்சியின் முன்னால் பல மணிநேரத்தைச் செலவிடுகின்றனர். தங்கள் குடும்பம்தான் தங்களுக்கு மிகவும் முக்கியம் என்று கூறும் சிலர், வெளியே சென்று நண்பர்களைச் சந்திப்பதிலும் கோல்ஃப் விளையாடுவதிலும் தங்கள் நேரத்தைச் செலவிடுகின்றனர். உங்களுடைய நடவடிக்கைகள் மட்டுமே நீங்கள் உண்மையாக எதை மதிக்கிறீர்கள் என்பதை உங்களுக்கும் மற்றவர்களுக்கும் தெரிவிக்கின்றன.

உங்களுக்கென்று தெளிவான முன்னுரிமைகளை நிர்ணயித்துக் கொண்டு, பிறகு அவற்றைத் தவறாமல் செயல்படுத்துவதற்கு உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்வதுதான் நேர நிர்வாகத்தின் சாராம்சம். எந்தவொரு குறிப்பிட்ட நேரத்திலும் நீங்கள் செய்யக்கூடிய மிகவும் மதிப்புவாய்ந்த, மிகவும் முக்கியமான விஷயத்தைப் பிரக்ஞையோடு தேர்ந்தெடுத்துக் கொண்டு, பிறகு அந்த ஒரு வேலையில் ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்திச் செயல்படுவதற்கு நீங்கள் உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ள வேண்டும்.

தனிப்பட்ட உத்திசார் திட்டமிடுதல்

உத்திசார் திட்டமிடுதலில், ஒரு நிறுவனத்தின் முக்கியக் கவனம், 'மூலதனத்திற்குக் கிடைக்கும் பதிலீட்டை' அதிகரிப்பதன்மீது இருக்கிறது. ஒரு வியாபாரத்தில் மூலதனம் என்பது, (வாங்கிய கடன்கள் போக) வியாபார உரிமையாளர்கள் தங்கள் வியாபாரத்தில் முதலீடு

செய்துள்ள பணத் தொகை என்று வரையறுக்கப்படுகிறது. ஒரு நிறுவனம் இந்த மூலதனத்திலிருந்து மிக உயர்ந்த விகிதத்திலான பதிலீட்டைப் பெறும் வகையில் அதன் வியாபாரத்தை மீண்டும் மீண்டும் ஒழுங்கமைப்பதற்கான வழிகளைத் தேடிக் கண்டுபிடிப்பதுதான் உத்திசார் திட்டமிடுதலின் குறிக்கோளாகும்.

நிறுவனங்கள் நிதி மூலதனத்தை முதலீடு செய்கின்றன, தனிநபர்கள் 'மனித மூலதனத்தை' முதலீடு செய்கின்றனர். நிறுவனங்கள் நிதிச் சொத்துக்களை ஒழுங்கமைக்கின்றன. ஆனால், உங்களுடைய உளரீதியான, உணர்ச்சிரீதியான, மற்றும் உடல்ரீதியான ஆற்றல்கள்தான் உங்களுடைய மிக இன்றியமையாத சொத்துக்களாகும். அவற்றை நீங்கள் எவ்வாறு முதலீடு செய்கிறீர்கள் என்பதுதான் உங்கள் வாழ்க்கைத் தரத்தைத் தீர்மானிக்கின்றது.

தனிப்பட்ட உத்திசார் திட்டமிடுதலில், உங்களுடைய நடவடிக்கைகளில் நீங்கள் செலவிடும் ஆற்றல்களிலிருந்து மிக உயர்ந்த பதிலீட்டைப் பெறுவதுதான் உங்கள் இலக்கு. கென் பிளான்சார்டு, இதை, 'வாழ்விலிருந்து கிடைக்கும் மிக உயர்ந்த பதிலீடு' என்று அழைக்கிறார்.

நீங்கள் உங்கள் பணத்தை முதலீடு செய்யும்போது, மிக உயர்ந்த விகிதத்தில் பதிலீடு கிடைப்பதை உறுதி செய்யும் பொருட்டு மிகவும் எச்சரிக்கையாக முதலீடு செய்வதுபோல், உங்கள் நேரத்தை முதலீடு செய்யும்போதும் நீங்கள் மிகவும் எச்சரிக்கையாக நடந்து கொள்ள வேண்டும். உங்களிடம் உள்ள மட்டுப்படுத்தப்பட்ட நேரத்திலிருந்து மிக உயர்ந்த அளவிலான விளைவுகளும் வெகுமதிகளும் திருப்தியும் உங்களுக்குக் கிடைப்பதை நீங்கள் உறுதி செய்து கொள்ள வேண்டும்.

சிந்தித்துச் செயல்படுங்கள்

அதிக நேரம் தேவைப்படக்கூடிய எந்தவொரு நடவடிக்கையிலும் முழுமூச்சாக ஈடுபடுவதற்கு முன்பு, "இது எனது நேரத்தின் மிகச் சிறந்த பயன்பாடா?" என்று நீங்கள் எப்போதும் உங்களைக் கேட்டுக் கொள்ள வேண்டும்.

நேர நிர்வாகத்தில் சுயஒழுங்கு இல்லாமல் போவது, தங்களுக்கு மிக முக்கியமான வேலைகளைச் செய்யாமல் தொடர்ந்து காலம் தாழ்த்துவதற்கு மக்களை இட்டுச் செல்கிறது. மிகக் குறைந்த மதிப்பு வாய்ந்த அல்லது மதிப்பற்ற வேலைகளைச் செய்வதில் அவர்கள் தங்களது நேரத்தை அதிக அளவில் செலவிடுகின்றனர். நீங்கள்

தொடர்ச்சியாகச் செய்யும் எந்தவொரு காரியமும் இறுதியில் ஒரு பழக்கமாக ஆகிவிடும்.

காலம் தாழ்த்தும் பழக்கத்தைப் பலர் தங்களிடம் உருவாக்கிக் கொண்டுள்ளனர். தங்களது முக்கியமான வேலைகளைத் தள்ளிப் போட்டுவிட்டு, காலப்போக்கில் எந்தவொரு குறிப்பிடத்தக்க வித்தியாசத்தையும் ஏற்படுத்தாத நடவடிக்கைகளில் அவர்கள் தங்கள் நேரத்தின் பெரும்பகுதியைச் செலவிடுகின்றனர்.

முன்னுரிமைகளும் பின்னுரிமைகளும்

முன்னுரிமைகளை நிர்ணயிப்பதற்கு, பின்னுரிமைகளை நிர்ணயிப்பது அவசியமாகிறது. ஒரு முன்னுரிமை என்பது நீங்கள் அதிக அளவிலும் சீக்கிரத்திலும் செய்ய வேண்டிய ஒன்று. ஒரு பின்னுரிமை என்பது நீங்கள் மிகக் குறைவாகவும் பின்னர் ஏதோ ஒரு நேரத்திலும் செய்ய வேண்டிய ஒன்று. மிகக் குறைந்த நேரத்தில் மிக அதிகமான வேலைகளால் ஏற்கனவே நீங்கள் திக்குமுக்காடிப் போயிருக்கக்கூடும். இதன் கரணமாக, ஒரு புதிய வேலையில் நீங்கள் ஈடுபட வேண்டும் என்றால், ஒரு பழைய வேலையை நீங்கள் பாதியில் நிறுத்தியாக வேண்டும். புதிதாக ஏதோ ஒரு நடவடிக்கையில் நுழைவதற்கு, இன்னொரு நடவடிக்கையிலிருந்து வெளியேறியாக வேண்டும். ஒரு புதிய முயற்சிக்கு நீங்கள் உங்களை அர்ப்பணித்துக் கொள்வதற்கு முன்பு, "இந்தப் புதிய வேலையைச் செய்வதற்கு எனக்குப் போதுமான நேரம் கிடைப்பதற்கு நான் எதைச் செய்வதை நிறுத்தியாக வேண்டும்?" என்று உங்களிடம் நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள்.

உங்கள் வாழ்வில் 'படைப்புத்திறனுடன் கூடிய கைவிடுதலை'க் கடைபிடியுங்கள். அதாவது, உங்கள் எதிர்காலத்திற்கு உண்மையிலேயே ஒரு வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்தக்கூடிய நடவடிக்கைகள்மீது செலவிடுவதற்கு உங்களுக்கு அதிக நேரம் இருப்பதை உறுதி செய்து கொள்ளும் பொருட்டு, நீங்கள் பாதியிலேயே நிறுத்தப் போகின்ற நடவடிக்கைகள் எவை என்பதைப் பிரக்ஞையுடன் தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள்.

பின்விளைவுகளைக் கண்டுகொள்ளுங்கள்

நேர நிர்வாகம் எனும் ஒழுங்கை உருவாக்குவதிலுள்ள மிக முக்கியமான வார்த்தைகளில் ஒன்று 'பின்விளைவுகள்.' நிறைவேற்றப்பட்டாலோ அல்லது நிறைவேற்றப்படாமல் போனாலோ

தீவிரமான பின்விளைவுகள் ஏற்படக்கூடிய அளவுக்குச் சில விஷயங்கள் மிக முக்கியமானவையாக உள்ளன. செய்து முடிக்கப்பட்டாலும் சரி, செய்து முடிக்கப்படாவிட்டாலும் சரி, அதனால் எந்த வித்தியாசமும் இல்லை எனும் அளவுக்குச் சில வேலைகள் அல்லது நடவடிக்கைகள் முக்கியமற்றவையாக இருக்கின்றன.

எடுத்துக்காட்டாக, பல்கலைக்கழகத்தில் ஒரு பயிற்சித் திட்டத்தை முழுமையாகப் படித்து முடிப்பது, அடுத்த ஐம்பது வருடங்களுக்கு உங்கள் வாழ்வில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தக்கூடிய அளவுக்கு மாபெரும் பின்விளைவுகளைக் கொண்டிருக்கக்கூடும். அலுவலகத்தில் ஒரு முக்கியமான வேலையை அல்லது பணித்திட்டத்தைச் செய்து முடிப்பது அல்லது ஒரு முக்கியமான விற்பனையை நிகழ்த்துவது, உங்கள் வேலையின்மீதும் வருவாயின்மீதும் குறிப்பிடத்தக்கப் பின்விளைவுகளை ஏற்படுத்தும்.

மறுபுறம், காபி அருந்துவது, சக ஊழியர்களுடன் அரட்டையடிப்பது, செய்தித்தாள் படிப்பது, இணையத்தில் மேய்வது, மின்னஞ்சல்களைப் பார்ப்பது போன்றவை குதூகலமான நடவடிக்கைகளாக இருந்தாலும், இவற்றுக்கு வெகுசில பின்விளைவுகளே உள்ளன அல்லது எந்தப் பின்விளைவுகளும் இருப்பதில்லை. வேறு வார்த்தைகளில் கூறினால், நீங்கள் அவற்றைச் செய்தாலும் சரி, செய்யாவிட்டாலும் சரி, அவை உங்கள் வாழ்க்கையிலும் வேலையிலும் எந்த வித்தியாசத்தையும் ஏற்படுத்தப் போவதில்லை. ஆனாலும் இத்தகைய நடவடிக்கைகளில்தான் பெரும்பாலான மக்கள் தங்கள் நேரத்தின் பெரும்பகுதியைச் செலவிடுகின்றனர்.

உங்கள் நேரத்தை நிர்வகித்தல்

காலம் தாழ்த்துவதிலிருந்து மீள்வதற்கு நீங்கள் பயன்படுத்தக்கூடிய ஓர் எளிய நேர நிர்வாக அமைப்புமுறை உள்ளது. அதற்கு சுயஒழுங்கும் மனஉறுதியும் தனிப்பட்ட ஒழுங்கமைப்பும் அவசியம், ஆனால் அதற்குக் கிடைக்கும் வெகுமதி அளப்பரியது. இந்த அமைப்புமுறையை நீங்கள் பயன்படுத்தும்போது, உங்கள் உற்பத்தித்திறனையும் செயற்திறனையும் உற்பத்தியையும் வருமானத்தையும் உங்களால் இருமடங்காகவோ அல்லது மும்மடங்காகவோ ஆக்கிக் கொள்ள முடியும்.

நீங்கள் ஒவ்வொரு நாளையும் துவக்குவதற்கு முன்பு, அன்றைய தினம் நீங்கள் செய்ய வேண்டிய அனைத்தையும் ஒரு பட்டியலிடுங்கள். முந்தைய வேலைநாளின் முடிவில் மாலைப் பொழுதில் இப்பட்டியலைத் தயாரிப்பது சிறந்தது. அன்றிரவு நீங்கள் தூங்கும்போது, உங்கள்

ஆழ்மனம் இப்பட்டியலில் உள்ள நடவடிக்கைகள்மீது வேலை செய்யும். அடுத்த நாள் காலையில், அன்றைய நாளின் வேலைகளை எவ்வாறு சிறப்பாகச் செய்து முடிக்கலாம் என்பது பற்றிய யோசனைகளுடனும் உள்நோக்குகளுடனும் நீங்கள் கண்விழிப்பது அடிக்கடி நிகழும்.

பிறகு, 1 2 3 4 5 எனும் வழிமுறையை உங்கள் பட்டியலில் செயல்படுத்துங்கள்:

- 1 → 'செய்து முடிக்கப்பட வேண்டியவை' - செய்து முடிக்காவிட்டால் தீவிரமான பின்விளைவுகள் இருக்கும்
- 2 → 'செய்யப்பட வேண்டியவை' - செய்தாலோ அல்லது செய்து முடிக்காவிட்டாலோ லேசான பின்விளைவுகள் இருக்கும்
- 3 → 'செய்தால் அருமையாக இருக்கும்' - நீங்கள் இதைச் செய்தாலும் சரி செய்யாவிட்டாலும் சரி, எந்தப் பின்விளைவுகளும் இருக்காது.
- 4 → 'பிறரிடம் ஒப்படைக்கப்பட வேண்டியவை' - உங்களால் மட்டுமே செய்து முடிக்கப்படக்கூடிய வேலைகளுக்குத் தேவையான நேரத்தைப் பெறுவதற்கு நீங்கள் பிறரிடம் ஒப்படைக்க வேண்டியவை இவை.
- 5 → 'நீக்கப்பட வேண்டியவை' - உங்கள் வேலைக்கோ அல்லது உங்கள் இலக்கை அடைவதற்கோ உங்களுக்கு இனி ஒருபோதும் தேவைப்படாத, நீங்கள் செய்து கொண்டிருக்கின்ற அனைத்துக் காரியங்களையும் நடவடிக்கைகளையும் உடனடியாக நிறுத்திவிடுங்கள்.

வரும் நாளுக்கான உங்கள் பட்டியலைப் பரிசீலித்து, ஒவ்வொரு நடவடிக்கைக்கும் பக்கத்தில் 1, 2, 3,4, அல்லது 5 என்று எழுதிக் கொள்ளுங்கள்.

உங்கள் பட்டியலில் '1' என்று குறிக்கப்பட்டப் பல வேலைகள் இருந்தால், அவற்றை அவற்றின் முக்கியத்துவத்தின்படி வரிசைப்படுத்தி, 1-1, 1-2, 1-3 . . . என்று குறித்துக் கொள்ளுங்கள். இதேபோல், உங்கள் பட்டியலில் 2 மற்றும் 3 என்ற எண்களிடப்பட்ட வேலைகளையும் அவற்றின் முக்கியத்துவத்தின்படி வரிசைப்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்.

1 என்று குறியிடப்பட்ட வேலை ஏதேனும் மிச்சமிருக்கும்போது, 2 என்று குறியிடப்பட்ட எந்தவொரு வேலையையும் நீங்கள் ஒருபோதும் செய்யக்கூடாது என்பது இங்கு நீங்கள் கடைபிடிக்க வேண்டிய விதி. உயர்ந்த மதிப்புவாய்ந்த வேலை உங்கள் முன்னால்

நிறைவேற்றப்படாமல் இருக்கும்போது, குறைந்த மதிப்புக் கொண்ட ஒரு வேலையை நீங்கள் ஒருபோதும் செய்யக்கூடாது.

இந்த அமைப்புமுறையைப் பயன்படுத்தி உங்கள் பட்டியலை நீங்கள் ஒழுங்கமைத்துக் கொண்ட பிறகு, வேறு எதையும் செய்வதற்கு முன், காலையில் முதல் வேலையாக, 1-1 என்று குறியிடப்பட்டுள்ள வேலையைத் துவக்குவதற்கு உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளுங்கள்.

ஒருமித்தக் கவனத்துடன் செயல்படுவதைக் கடைபிடியுங்கள்

நீங்கள் உங்களது மிக முக்கியமான வேலையின்மீது நடவடிக்கை எடுக்கத் துவங்கியவுடன், அந்த வேலை செய்து முடிக்கப்படும்வரை, உங்களுடைய 100 சதவீத நேரத்தையும் கவனத்தையும் அதற்குக் கொடுத்து, ஒருமித்தக் கவனத்துடன் செயல்படுவதற்கு உங்களை நீங்கள் ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ள வேண்டும்.

வேறு எதுவொன்றையும் செய்வதற்குப் பதிலாக, உங்களுடைய மிக முக்கியமான வேலையைத் தேர்ந்தெடுத்து, அதைத் துவக்குவதற்கு ஏராளமான சுயஒழுங்கு தேவை. ஆனால் அதில் நீங்கள் கவனம் செலுத்தத் துவங்கியவுடன், அந்த வேலையை மும்முரமாகச் செய்வதற்கு உங்களை ஊக்குவித்து உந்தித் தள்ளுகின்ற ஓர் ஆற்றல் உங்களுக்குள் பாய்வதை நீங்கள் உணரத் துவங்குவீர்கள். நீங்கள் அதிக நேர்மறையாகவும் நம்பிக்கையாகவும் உணர்வீர்கள். நீங்கள் அதிக மகிழ்ச்சியையும் அதிக மனஉறுதியையும் உணர்வீர்கள். ஒரு முக்கியமான வேலையைத் துவக்குவது எனும் செயலே உங்கள் சுயமதிப்பை உயர்த்தி, தொடர்ந்து செயல்படுவதற்கு உங்களை ஊக்குவிக்கிறது.

தான் வலிமையானவர், ஆற்றல்மிக்கவர், சக்திவாய்ந்தவர், தன் வாழ்வு தன் கட்டுப்பாட்டில் இருக்கிறது என்று உணர்வதற்கான ஒரு தீவிர விருப்பம் ஒவ்வொரு நபருக்குள்ளும் ஆழமாக உறைந்துள்ளது. இக்கணத்தில் உங்களுக்கு மிக முக்கியமாகப் படுகின்ற வேலையைச் செய்யத் துவங்குவதற்கு நீங்கள் உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளும்போது, தன்னம்பிக்கை மற்றும் சுயமதிப்புக் குறித்த இந்த உணர்வுகளை நீங்கள் தானாகவே தூண்டிவிடுகிறீர்கள்.

முதலிட்டின்மீது **1,000** சதவீத பதிலிடு

இந்த 1 2 3 4 5 வழிமுறையைப் பயன்படுத்தி உங்களுடைய

ஒட்டுமொத்த நாளையும் ஒழுங்கமைப்பதற்குப் பத்து நிமிடங்களுக்கு மேல் ஆகாது. ஆனால், உங்கள் வேலைகளைத் துவக்குவதற்கு முன்பாக இவ்வாறு திட்டமிடுவதற்கு நீங்கள் முதலீடு செய்யும் ஒவ்வொரு நிமிடத்திற்கும், அவற்றைச் செயல்படுத்துவதில் பத்து நிமிடங்களை நீங்கள் மிச்சப்படுத்துவீர்கள்.

அதாவது, உங்களது முதல் வேலையைத் துவக்குவதற்கு முன்பாக, முழுமையாகத் திட்டமிட்டு, தெளிவான முன்னுரிமைகளை நிர்ணயித்துக் கொள்வதற்கு நீங்கள் முதலீடு செய்யும் ஆற்றல்மீது 1,000 சதவீத பதிலீட்டை நீங்கள் பெறுவீர்கள்.

உங்களது மிக முக்கியமான வேலையில் நீங்கள் சிறப்பாக முன்னேறிக் கொண்டிருப்பதாக நீங்கள் உணரும்போது, உங்கள் மூளை, தொடர்ச்சியாக என்டார்பின்களைச் சுரக்கிறது. இயற்கை வழங்குகின்ற 'மகிழ்ச்சி மருந்து' இது. இந்த என்டார்பின்களினால், நீங்கள் அதிக நேர்மறையாக உணர்வீர்கள், அதிக கவனக்குவிப்புடன் செயல்படுவீர்கள், எச்சரிக்கையாகவும் விழிப்புடனும் இருப்பீர்கள், எல்லாம் உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இருப்பதுபோல் உணர்வீர்கள்.

உங்களது மிக முக்கியமான வேலையைத் துவக்குவதற்கு முன்பு உங்களுக்குள் இருந்து நீங்கள் எதிர்கொள்ளும் இயல்பான எதிர்ப்பை எதிர்த்துத் தள்ளுவதற்கு உங்களை நீங்கள் ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளும்போது, அதிகப்படியான என்டார்பின்கள் உங்களுக்குள் சுரக்கும். இதன் விளைவாக, பேருவகையையும் பூரிப்பையும் மகிழ்ச்சியையும் உயர்ந்த அளவு சுயமதிப்பையும் நீங்கள் அனுபவிப்பீர்கள். ஒரு முக்கியமான வேலையைச் செய்து முடிப்பதன் மூலம், வெற்றிக் கோட்டை முதலில் தாண்டியுள்ள ஒரு தடகள வீரரைப்போல் நீங்கள் உணர்வீர்கள். நீங்கள் ஒரு வெற்றியாளரைப்போல் உணர்வீர்கள்.

தலைசிறந்த நேர நிர்வாகத்திலிருந்து கிடைக்கும் வெகுமதி ஒருபோதும் முற்றுப் பெறுவதில்லை. உங்கள் நேரத்தைத் திட்டமிட்டு ஒழுங்கமைத்து, முன்னுரிமைகளை நிர்ணயித்து, 1-1 என்ற குறியிடப்பட்ட உங்கள் வேலையை நீங்கள் துவக்கும்போது, நீங்கள் அதிக மகிழ்ச்சியாகவும், நீங்களும் உங்கள் வாழ்க்கையும் உங்களுடைய கட்டுப்பாட்டில் இருப்பதாகவும் நீங்கள் உணர்வீர்கள். நீங்கள் உங்கள் வேலைகளை எவ்வளவு அதிகச் சிறப்பாகத் திட்டமிட்டுச் செயல்படுத்துகிறீர்களோ, அவ்வளவு அதிகச் சிறப்பாக நீங்கள் உணர்வீர்கள்.

எப்போதும் கவனக்குவிப்புடன் செயல்படுங்கள்

"எல்லாவற்றையும் செய்வதற்கு ஒருபோதும் போதுமான நேரம் இருப்பதில்லை, ஆனால் மிக முக்கியமான வேலைகளைச் செய்வதற்கு எப்போதுமே போதுமான நேரம் இருக்கிறது," என்று கட்டாயச் செயற்திறன் விதி கூறுகிறது.

உங்களுடைய மிக முக்கியமான வேலைகள், நடவடிக்கைகள், மற்றும் பொறுப்புகள்மீது நீங்கள் ஒருமித்தக் கவனத்துடன் செயல்படுவதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய, உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளக்கூடிய சில கேள்விகள் இவை:

1. என்னை ஏன் வேலையில் அமர்த்தியுள்ளனர்**?** எதைச் செய்வதற்காக எனக்கு வேலை கொடுக்கப்பட்டுள்ளது**?** என்னிடமிருந்து என்ன விளைவுகள் எதிர்பார்க்கப்படுகின்றன**?**

இக்கேள்விக்கான உங்கள் விடை குறித்து நீங்கள் தெளிவாக இருக்க வேண்டும். மற்றவர்களுடன் இதைப் பற்றிக் கலந்து பேசுங்கள். உங்களுடைய மேலதிகாரியைக் கேளுங்கள்.

2. எந்தெந்தப் பகுதிகளில் என்னிடமிருந்து முக்கியமான விளைவுகள் எதிர்பார்க்கப்படுகின்றன**?** நான் செய்யும் அனைத்து விஷயங்களிலும்**,** எனது பதவியில்**,** எந்த மிக முக்கியமான விளைவுகளை நான் சாதிக்க வேண்டும் என்று என்னிடம் எதிர்பார்க்கப்படுகிறது**?**

எந்தவொரு வேலையிலும், முக்கியமான விளைவுகள் எதிர்பார்க்கப்படுகின்ற பகுதிகள் ஐந்திலிருந்து ஏழுக்கு மேல் இருக்காது. உங்களுடைய முக்கிய விளைவுகள் பகுதிகள் எவை என்பதைக் கண்டுகொண்டு, பிறகு நாள் முழுவதும் அவற்றில் கவனம் செலுத்துவது இன்றியமையாதது.

3. என்னுடைய மிக உயர்ந்த மதிப்புக் கொண்ட நடவடிக்கைகள் எவை**?** நான் செய்யும் அனைத்து விஷயங்களிலும்**,** எனது நிறுவனத்திற்கும் எனக்கும் எந்தெந்த நடவடிக்கைகள் மிக உயர்ந்த மதிப்பை அளிக்கின்றன**?**

ஒரு மதிப்புவாய்ந்த பங்களிப்பை வழங்குவதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய சில தனித் தகுதிகள் உங்களிடம் இருக்கின்றன. அவை எவை?

4. சிறப்பாகச் செய்யப்பட்டால் உண்மையிலேயே ஒரு வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்தக்கூடிய**,** என்னால் மட்டுமே செய்ய முடிகின்ற வேலை எது**?**

எந்த நேரத்திலும் இக்கேள்விக்கு ஒரே ஒரு விடை மட்டுமே உள்ளது. உங்கள் ஒருவரால் மட்டுமே செய்யக்கூடிய ஒன்று இருக்கிறது. அதை நீங்கள் செய்யாவிட்டால், வேறு யாரும் அதைச் செய்ய் மாட்டார்கள். ஆனால் நீங்கள் அதைச் செய்தால், மிகச் சிறப்பாகச் செய்தால், அது உங்கள் வாழ்க்கையிலும் வேலையிலும் ஒரு மாபெரும் வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்தும்.

5. இக்கணத்தில் என்னுடைய நேரத்தின் மிக மதிப்புவாய்ந்த பயன் எது**?**

முன்னுரிமைகளை நிர்ணயிப்பதற்கும் காலம் தாழ்த்தும் பழக்கத்திலிருந்து விடுபடுவதற்குமான அனைத்துக் கேள்விகளிலும் இதுதான் மிக முக்கியமான கேள்வியாகும். ஒவ்வொரு நாளின் ஒவ்வொரு நிமிடத்திலும் இக்கேள்வி கேட்கப்பட வேண்டும். உங்கள் வாழ்க்கையை ஒழுங்குபடுத்துவதற்கும் உங்களுடைய மிக உயர்ந்த முன்னுரிமையைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்குமான உங்கள் திறன், உங்களுடைய புத்திசாலித்தனத்திற்கும் உங்களுடைய செயற்திறனுக்குமான மிக முக்கியமான ஓர் அளவீடாகும்.

இன்றே துவக்குங்கள்

இன்றிலிருந்து துவக்கி, இந்த முக்கியமான நேர நிர்வாகக் கொள்கைகளை உங்கள் வாழ்வின் ஒவ்வொரு பகுதியிலும் நீங்கள் செயல்படுத்தியாக வேண்டும். உங்கள் வேலை, குடும்பம், ஆரோக்கியம், உடற்பயிற்சி, பொருளாதாரத் தீர்மானங்கள், நடவடிக்கைகள் ஆகியவற்றில் அவற்றைச் செயல்படுத்துங்கள். வேண்டாம் சாக்குப்போக்குகள்!

முன்னுரிமைகளை நிர்ணயிப்பதற்கும், அதன்படி நடப்பதற்கும் ஏராளமான ஒழுங்கு தேவை. பெரும்பாலான மக்களை முன்னேற விடாமல் இழுத்துப் பிடிக்கின்ற 'காலம் தாழ்த்தும்' பழக்கத்திலிருந்து மீள்வதற்கு நீங்கள் ஏராளமான ஒழுங்கையும் மனஉறுதியையும் கடைபிடித்தாக வேண்டும். ஆனாலும், உங்கள் நேரத்தைச் சிறப்பாகப் பயன்படுத்திக் கொள்வதற்கு நீங்கள் உங்களை எவ்வளவு அதிகமாக ஒழுங்குபடுத்துகிறீர்களோ, நீங்கள் அவ்வளவு அதிக மகிழ்ச்சியாக உணர்வீர்கள், உங்கள் வாழ்வின் ஒவ்வொரு பகுதியின் தரமும் அவ்வளவு அதிகச் சிறப்பானதாக இருக்கும்.

எப்போதும் ஏதோ பிரச்சனைகளும் சிரமங்களும்தான் உங்களுக்கும் உங்கள் இலக்குகளுக்கும் இடையே நின்று கொண்டுதான்

இருக்கின்றன. அன்றாடப் பிரச்சனைகளைத் திறம்படத் தீர்ப்பதற்கான உங்கள் திறனால் உங்கள் விளைவுகளின்மீதும் வெகுமதிகளின்மீதும் ஏராளமான தாக்கத்தை ஏற்படுத்த முடியும். இதைப் பற்றி நாம் அடுத்த அத்தியாயத்தில் பார்க்கலாம்.

செயல்முறைப் பயிற்சிகள்

1. நேர நிர்வாகத்தில் முற்றிலும் சிறப்பாக விளங்கப் போவதாக இன்றே ஒரு தீர்மானம் மேற்கொள்ளுங்கள். நேர நிர்வாகம் ஒரு பழக்கமாக மாறும்வரை அது குறித்துப் பயிற்சி செய்யுங்கள்.
2. ஒவ்வொரு நாளைத் துவக்குவதற்கு முன்பும், அன்று நீங்கள் செய்ய வேண்டிய அனைத்து வேலைகளையும் ஒரு பட்டியலிடுங்கள். புதிய வேலைகள் எழும்போது, அவை குறித்து நடவடிக்கைகள் எடுப்பதற்கு முன்பு அவற்றையும் எழுதிக் கொள்ளுங்கள்.
3. 1 2 3 4 5 வழிமுறையைப் பயன்படுத்தி உங்களுடைய வேலைப் பட்டியலை முன்னுரிமைப்படுத்திக் கொள்ளுங்கள். இது ஒரு பழக்கமாக ஆகும்வரை, தொடர்ந்து இவ்வாறு செய்து கொண்டே இருங்கள்.
4. ஒவ்வொரு நாளும் உங்களுடைய 1-1 வேலை எது என்பதைக் கண்டுகொண்டு, அது முற்றிலுமாகச் செய்து முடிக்கப்படும்வரை, நீங்கள் அதன்மீது ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்திச் செயல்படப் போவதாக உறுதியெடுத்துக் கொள்ளுங்கள்.
5. சிறப்பாகச் செய்து முடிக்கப்பட்டால் ஓர் உண்மையான வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்தக்கூடிய, உங்களால் மட்டுமே செய்ய முடிகின்ற அந்த ஒரு வேலை என்ன என்பதைக் கண்டுபிடியுங்கள்.
6. உங்களுடைய 80 சதவீத விளைவுகளை உருவாக்கிக் கொடுக்கக்கூடிய உங்கள் 20 சதவீத வேலைகள் எவை என்பதைத் தீர்மானித்துக் கொண்டு, உங்களுடைய நேரத்தின் பெரும்பகுதியை அந்த வேலைகளைச் செய்வதில் செலவிடுவதற்கு உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளுங்கள்.
7. ஒவ்வொரு நாளின் ஒவ்வொரு நிமிடமும், "இக்கணத்தில் என்னுடைய நேரத்தின் மிகச் சிறந்த பயன்பாடு எது?" என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுவிட்டு, பிறகு அந்த ஒரே ஒரு வேலையில் மட்டும் ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்தி அதைச் செய்து

முடிப்பதற்கு உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளுங்கள்.

அத்தியாயம் 14

சுயஒழுங்கும் பிரச்சனைகளுக்கான தீர்வுகளும்

"அனுபவம் என்பது ஒரு மனிதனுக்கு நிகழும் விஷயமல்ல; மாறாக, தனக்கு ஏற்படும் ஒரு நிகழ்வைக் கொண்டு அவன் என்ன செய்கிறானோ, அதுதான் அனுபவம்."
- ஆல்டஸ் ஹக்ஸ்லீ

எண்ணங்கள்தான் காரணங்கள், சூழ்நிலைகள்தான் விளைவுகள். எனவே, உங்களுடைய சிந்தனையின் தரம்தான் உங்கள் வாழ்வின் தரத்தைப் பெருமளவில் தீர்மானிக்கிறது. "பெரும்பாலான நேரங்களில் நீங்கள் எதைப் பற்றிச் சிந்திக்கிறீர்களோ, நீங்கள் அதுவாகவே ஆகிறீர்கள்," என்பது ஒரு மாபெரும் உளக் கோட்பாடு.

ஒவ்வொரு துறையிலும் மேல்மட்டத்தில் இருக்கின்ற நபர்கள் தீர்வை நாடுவதில் தீவிரமாக உள்ளனர். பெரும்பாலான நேரம் அவர்கள் தீர்வுகளைப் பற்றியே சிந்திக்கின்றனர். ஒவ்வொரு துறையிலும் உள்ள வெற்றிகரமான மக்கள், ஏதோ ஒன்றை யார் செய்தார்கள் அல்லது யார் செய்யவில்லை என்பதைக் கண்டறிவதில் உழன்று கொண்டிருப்பதற்குப் பதிலாக, தீர்வுகளின்மீதும் பிரச்சனையைத் தீர்ப்பதற்கு என்ன செய்யப்படலாம் என்பதன்மீதும் கவனம் செலுத்துகின்றனர்.

சூஃபீ தத்துவவியலாளரான இர்ஸத் கான் ஒருமுறை, "பெருங்கடல்களில் இருந்து வரும் அலைகளைப்போல், வாழ்க்கை என்பது தொடர்ச்சியான பிரச்சனைகளால் ஆனது. அப்பிரச்சனைகள் ஒருபோதும் ஓய்வதில்லை," என்று கூறினார். அதாவது, தொடர்ந்து வந்து கொண்டே இருக்கின்ற பிரச்சனைகள், சிரமங்கள், பின்னடைவுகள், தற்காலிகத் தோல்விகள் ஆகியவற்றை நீங்கள்

எதிர்கொள்ளும்போது, சுயஒழுங்கு, சுயஆளுமைத் திறன், சுயகட்டுப்பாடு ஆகியவற்றைக் கடைபிடிப்பதற்கான உங்களது திறன், உங்கள் தொழிலிலும் வாழ்விலும் உங்கள் வெற்றிக்கு இன்றியமையாதது.

தவிர்க்க முடியாத நெருக்கடி

உங்கள் வாழ்நாள் நெடுகிலும், நீங்கள் பல தொடர்ச்சியான பிரச்சனைகளைச் சந்திப்பீர்கள். அவை, உடல்ரீதியான பிரச்சனைகள், அரசியல் பிரச்சனைகள், வியாபாரரீதியான பிரச்சனைகள், நிதிப் பிரச்சனைகள், அல்லது குடும்பப் பிரச்சனைகளாக இருக்கலாம். ஒருபோதும் முற்றுப் பெறாத இந்தப் பிரச்சனைச் சங்கிலியில் ஏற்படும் ஒரே வித்தியாசமான நிகழ்வு, அவ்வப்போது ஏற்படும் நெருக்கடிதான். நீங்கள் ஓர் இயல்பான வாழ்க்கையை வாழ்ந்து கொண்டிருந்தால், இரண்டு மூன்று மாதங்களுக்கு ஒருமுறை நீங்கள் ஒரு நெருக்கடியை அனுபவிக்கக்கூடும். இந்த நெருக்கடிகளின்போதுதான் நீங்கள் உங்களுடைய ஆளுமையின் தரத்தையும் உங்கள் குணநலன்களின் வலிமையையும் உண்மையிலேயே வெளிப்படுத்துகிறீர்கள்.

எதிர்பாராத மாற்றங்களையும் பின்னடைவுகளையும் நீங்கள் எதிர்கொள்ளும்போதுதான், நீங்கள் உண்மையிலேயே எப்படிப்பட்டப் பண்புநலன்களைக் கொண்டவர் என்பதை உலகிற்குக் காட்டுகிறீர்கள். வாழ்க்கை என்பது ஒரு பரிசோதனை. அதில் நீங்கள் வெற்றி பெறுவீர்களா அல்லது தோல்வியடைவீர்களா என்பது மட்டுமே உங்களுக்கான ஒரே கேள்வி.

இயல்பாகவே, நெருக்கடிகள் 'சொல்லிக் கொள்ளாமல் வரும் தன்மை' கொண்டவை. முன்கூட்டியே அவற்றை எதிர்பார்ப்பதற்கான எந்த எச்சரிக்கையோ அல்லது திறனோ உங்களுக்கு இருப்பதில்லை. அப்படி இருந்தால், உங்களுக்கு எந்த நெருக்கடியுமே ஏற்பட்டிருக்காது. ஏனெனில், நீங்கள் ஏற்கனவே அதை எதிர்கொள்ளத் தயாராக ஆகியிருப்பீர்கள். வேறு எந்தவொரு நேரத்தையும்விட அதிகமாக, தவிர்க்க முடியாத நெருக்கடிகள் எழும்போது, அந்த நெருக்கடிகளைச் சிறப்பாகக் கையாள்வதற்கு ஏற்ற வகையில் நீங்கள் அமைதியாக இருப்பதற்கும் தெளிவாகச் சிந்திப்பதற்குமான சுயஒழுங்கு உங்களுக்குத் தேவை.

உங்களால் முடிந்த அளவுக்குச் சிறப்பாகச்

செயல்படுங்கள்

ஏதேனும் ஒன்று தவறாகப் போகும்போது, கோபம் கொண்டு, வேறு யார்மீது அதற்கான பழியைப் போடலாம் என்று பார்ப்பதுதான் பெரும்பாலான மக்களின் இயல்பாக இருக்கிறது. ஆனால் இது ஆற்றல் விரயமாகும். இது எதையுமே தீர்ப்பதில்லை. அதற்குப் பதிலாக, நீங்கள் அமைதியாகவும் பாரபட்சமின்றியும் உணர்ச்சிவசப்படாமலும் இருப்பதற்கு உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ள வேண்டும்.

ஓர் எதிர்பாராத பிரச்சனை அல்லது நெருக்கடியை நீங்கள் எதிர்கொள்ளும்போது, அமைதியாக இருக்கவும், பிரச்சனையின்மீது கவனம் செலுத்துவதற்குப் பதிலாகத் தீர்வின்மீது கவனம் செலுத்தவும் உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளுங்கள். இப்பிரச்சனை எவ்வாறு நிகழ்ந்தது, இதற்கு யாரைக் குறைகூறலாம் என்று சிந்திப்பதற்குப் பதிலாக, இப்போது இது குறித்து என்ன செய்யலாம் என்று சிந்தியுங்கள்.

ஒரு விபத்தில் யாரேனும் காயப்படும்போது, என்ன நிகழ்ந்தது, அது எப்படி நிகழ்ந்தது என்று ஆய்வு செய்யத் துவங்குவதற்கு முன்பாக, காயப்பட்ட மனிதரின் ரத்தக் கசிவைத் தடுப்பதிலும், அவருக்கு ஏற்பட்டிருக்கும் பாதிப்பைக் குறைப்பதிலும் நீங்கள் கவனம் செலுத்துகிறீர்கள். ஒரு பிரச்சனையை அல்லது நெருக்கடியைக் கையாளும்போது, அக்கணத்தில் உங்களுடைய செயல்விடைகளைக் கட்டுப்படுத்துவது மட்டுமே உங்கள் பொறுப்பாக இருந்தாலும்கூட, உடனடியாக, "நான்தான் பொறுப்பாளி," என்று கூறுவதன் மூலம் சுயஒழுங்கைக் கடைபிடியுங்கள்.

உங்கள் மனத்தைத் தெளிவாக வைத்திருங்கள்

மிகச் சிறப்பாகச் செயல்படும் மக்கள், ஒரு நெருக்கடி ஏற்படும்போது சிறப்பாகச் செயல்விடை அளிப்பதற்கும், அமைதியாகவும் ஆசுவாசமாகவும் தெளிவாகவும் இருப்பதற்குமான திறனை உருவாக்கிக் கொண்டுள்ளனர். பதற்றப்படாமலும் உணர்ச்சிவசப்படாமலும் இருப்பதற்கு அவர்கள் தங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொண்டுள்ளனர். அவர்கள் அதிகத் தெளிவாகச் சிந்திப்பதற்கும், சூழ்நிலையைப் பாரபட்சமின்றி ஆய்வு செய்வதற்கும், சிறப்பான தீர்மானங்களை மேற்கொள்வதற்கும் இது அவர்களுக்கு உதவுகிறது.

ஆனால் எப்போது உங்களுக்குக் கோபமோ அல்லது வருத்தமோ ஏற்படுகிறதோ, அக்கணத்தில் உங்களது 'சிந்திக்கும் மூளை'

செயலிழந்துவிடுகிறது. உங்களது 'உணர்ச்சிவசப்படுகின்ற மூளை' மட்டும்தான் உங்களுக்கு எஞ்சுகிறது. அது 'சண்டையிடுவது அல்லது தப்பி ஓடுவது' என்ற பாணியில் சிந்திக்கிறது. உங்களுடைய உணர்ச்சிவசப்படும் மூளை உங்களைக் கட்டுப்படுத்தும்போது, உண்டு அல்லது இல்லை, முடியும் அல்லது முடியாது, ஒன்றைச் செய்வது அல்லது எதையும் செய்யாமல் இருப்பது என்ற ரீதியில் நீங்கள் சிந்திக்கிறீர்கள். காரண காரியத்தோடு சிந்திப்பதற்கும், அந்தக் குறிப்பிட்டச் சூழ்நிலையைக் கையாள்வதற்கான பல்வேறு வழிகளைத் தேடுவதற்குமான உங்கள் திறனை நீங்கள் இழந்துவிடுகிறீர்கள்.

ஒவ்வொரு பிரச்சனையும், சுயகட்டுப்பாட்டையும் தன்னம்பிக்கையையும் வளர்த்துக் கொள்வதற்கான ஒரு வாய்ப்பு என்பதை வெற்றியாளர்கள் உணர்கின்றனர். உண்மையில், உங்களால் எவ்வளவு பெரிய பிரச்சனைகளைச் சமாளிக்க முடிகிறதோ, வாழ்வில் நீங்கள் அவ்வளவு தூரம் உயர்வீர்கள்.

வெற்றிக்கான படிக்கட்டுகள்

சில வருடங்களுக்கு முன்பு, டாக்டர் லாரன்ஸ் பீட்டர், 'த பீட்டர் பிரின்சிபிள்' என்ற புத்தகத்தை எழுதினார். சுவாரசியமான இப்புத்தகத்தின் மையக் கருத்து உண்மைக்கு வெகு அருகில் உள்ளது. அதில் அவர் இவ்வாறு கூறுகிறார்: "ஒவ்வொரு நிறுவனத்திலும் மக்களுக்குத் தொடர்ந்து பதவி உயர்வு அளிக்கப்பட்டுக் கொண்டே இருக்கிறது. ஆனால், எந்த நிலையில் பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதற்கான தகுதி அவர்களுக்கு இல்லாமல் போய்விடுகிறதோ, அவர்கள் அந்த நிலையை அடைந்தவுடன் அவர்களது பதவி உயர்வும் நின்றுவிடுகிறது. பிறகு அவர்கள் தங்கள் எஞ்சிய தொழில்வாழ்க்கை நெடுகிலும் இந்நிலையிலேயே தங்கிவிடுகின்றனர்."

மேலும், அதே காரணத்தால், இறுதியில் ஒவ்வொரு நிறுவனமும், பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதற்கான தகுதியையும் திறமையையும் இழந்துவிட்ட மக்களால் நிரம்பி வழிகிறது என்று அவர் தன் புத்தகத்தில் சுட்டிக்காட்டியுள்ளார். குறிப்பாக அரசாங்க விஷயங்களில் இது முழுக்க முழுக்க உண்மை. நேரம் மற்றும் விலை தொடர்பான விஷயங்களில் அரசாங்கம் திறமையற்று இருப்பதற்கான முக்கியக் காரணம் இதுதான். அரசாங்கத்திடமிருந்து எந்தவொரு காரியத்தையும் சாதிப்பதை இது கடினமாக ஆக்குகிறது. பெரிய பணித்துறைகளின் விஷயத்திலும் இது உண்மைதான்.

உங்கள் தனிப்பட்ட வாழ்க்கையிலும், உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையின்

ஒவ்வொரு நிலையிலும் பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதற்கும் தேவையான தீர்மானங்களை மேற்கொள்வதற்குமான உங்கள் திறனைப் பொறுத்தே நீங்கள் உங்கள் நிறுவனத்திலும் தொழில்வாழ்க்கையிலும் தொடர்ந்து வளர்கிறீர்கள். பெரும்பாலான நேரம் நீங்கள் தீர்வைப் பற்றிச் சிந்திக்கும்போது, எப்போதும் தீர்வைத் தேடுவதை நோக்கிச் செயல்படுவதற்கு உங்கள் மூளையை நீங்கள் பயிற்றுவிக்கிறீர்கள் என்பது நல்ல செய்தி.

உங்களைச் சூழ்ந்திருக்கும் பிரச்சனைகளும் சிரமங்களும் எப்படிப்பட்டவையாக இருந்தாலும் சரி, அவற்றைத் தீர்ப்பதற்கான படைப்புத்திறன்மிக்க வழிகளை உங்கள் மூளை தொடர்ந்து தேடிக் கொண்டே இருக்கும். அதன் விளைவாக, நீங்கள் அதிக சாமர்த்தியமானவராகவும் அதிக விரைவாகச் செயல்படுபவராகவும் ஆகிறீர்கள். ஏனெனில், உங்கள் சிந்திக்கும் மூளை இப்போது மிக வேகமாகச் செயல்படுகிறது.

ஓடியாடி விளையாடக்கூடிய ஒரு விளையாட்டை நீங்கள் கற்றுக் கொள்ள விரும்பினால், முதலில் அதன் அடிப்படை அம்சங்களை நீங்கள் கற்கத் துவங்குவீர்கள். பிறகு மேம்பட்ட அம்சங்களைக் கற்பீர்கள். உங்களால் அவற்றை இயல்பாகவும் சுலபமாகவும் செய்ய முடியும்வரை, நீங்கள் தொடர்ந்து அவற்றைப் பயிற்சி செய்து கொண்டே இருப்பீர்கள்.

பிரச்சனையைத் தீர்ப்பது எனும் ஒழுங்கில் நீங்கள் திறம்படைத்தவராக ஆவதற்கு, உங்கள் தொழில்வாழ்க்கை அல்லது வாழ்நாள் நெடுகிலும் நீங்கள் எதிர்கொள்ளக்கூடிய எந்தவொரு பிரச்சனையையும் திறமையாகக் கையாள்வதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய ஒரு சூத்திரத்தை அல்லது வழிமுறையை நீங்கள் உருவாக்கிக் கொள்ள வேண்டும். அதிர்ஷ்டவசமாக, பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதற்கும் தீர்மானங்களை மேற்கொள்வதற்கும் எந்தவொரு சூழ்நிலையிலும் நீங்கள் பயன்படுத்தக்கூடிய ஒரு நிரூபிக்கப்பட்டச் சூத்திரம் இருக்கிறது. அதை இப்போது நாம் பார்க்கலாம்.

பிரச்சனைகளைத் திறமையாகத் தீர்ப்பதற்கான ஓர் ஒன்பது அம்ச வழிமுறை

முதலாவது அம்சம்: பிரச்சனையைத் தெளிவாக வரையறுப்பதற்கு நேரம் எடுத்துக் கொள்ளுங்கள்.

மருத்துவத்தில், "நோயைத் துல்லியமாகக் கண்டறிந்துவிட்டாலே,

அந்நோய் பாதி குணப்படுத்தப்பட்டதுபோல," என்று கூறுவர். எனவே, "துல்லியமாக என்ன பிரச்சனை?" என்று நீங்கள் உங்களிடம் கேட்டுக் கொள்ள வேண்டும். தங்கள் நிறுவனத்தில் உள்ள ஒரு பிரச்சனை குறித்துப் பலர் வருத்தம் கொண்டிருக்கும் அதே நேரத்தில், தாங்கள் எதிர்கொண்டுள்ள பிரச்சனையின் துல்லியமான இயல்பு குறித்து அவர்கள் ஒவ்வொருவரிடமும் வெவ்வேறு யோசனைகளும் வரையறைகளும் இருப்பதைக் கண்டால் ஆச்சரியமாக இருக்கிறது. ஒரு பிரச்சனையைத் தீர்ப்பதற்குத் தேவையானவற்றைச் செய்யத் துவங்குவதற்கு முன், அப்பிரச்சனை என்ன என்பது குறித்துத் தெளிவைப் பெறுவதும், அப்பிரச்சனையின் வரையறை இதுதான் என்று எல்லோரையும் ஒப்புக் கொள்ளச் செய்வதும்தான் உங்கள் வேலை.

இரண்டாவது அம்சம்: "உண்மையிலேயே இது ஒரு பிரச்சனைதானா?" என்று கேளுங்கள்.

சில விஷயங்கள் குறித்து உங்களால் எதுவும் செய்ய முடியாது என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். அவை பிரச்சனைகளே அல்ல, அவை வெறுமனே வாழ்வின் உண்மைகள். வட்டி விகிதங்கள் அதிகரித்தாலோ அல்லது அடமானச் சந்தை நிலைகுலைந்தாலோ, அது ஒரு பிரச்சனை அல்ல. ஒரு தீர்வுக்குக் கட்டுப்படக்கூடிய ஒன்று அல்ல இது. மாறாக, அது கையாளப்பட வேண்டிய ஒன்று.

மேலும், ஒரு பிரச்சனை அல்லது ஒரு பின்னடைவுபோலத் தோன்றுகின்ற விஷயம் உண்மையில் மாறுவேடம் அணிந்து வருகின்ற ஒரு வாய்ப்புதான். சில சமயங்களில், அப்பிரச்சனை, தீர்க்கப்பட வேண்டிய அவசியம் இல்லாத ஒன்றாக இருக்கலாம். மாறாக, முற்றிலும் வித்தியாசமான ஏதோ ஒன்றைச் செய்வதற்கான வாய்ப்பு இப்போது உங்களுக்குக் கிடைத்திருக்கலாம். அது உங்களுக்கும் உங்கள் நிறுவனத்திற்கும் சிறந்ததாகக்கூட இருக்கக்கூடும்.

மூன்றாவது அம்சம்: "வேறு என்னதான் பிரச்சனை?" என்று கேளுங்கள்.

ஒரே ஒரு வரையறையை மட்டுமே கொண்டுள்ள பிரச்சனை குறித்து எச்சரிக்கையாக இருங்கள். ஒரு பிரச்சனையை எவ்வளவு அதிகமான வழிகளில் உங்களால் வரையறுக்க முடிகிறதோ, அப்பிரச்சனைக்கான சிறந்த தீர்வைக் கண்டுபிடிப்பதற்கு உங்களுக்கு அவ்வளவு அதிகமான வாய்ப்புகள் இருக்கும்.

விற்பனை அளவு திருப்திகரமாக இல்லாத பெருநிறுவனங்களுடன் நான் செயல்படும்போது, இருபத்தியோரு கேள்விகளைக் கேட்பதற்கு நான் அவர்களுக்குக் கற்றுக் கொடுக்கிறேன். அக்கேள்விகள் அனைத்தும், பிரச்சனையை வரையறுப்பதற்கான பல்வேறு வழிகள்தான். அந்த ஒவ்வொரு வரையறையும் சரியான வரையறைகளாக ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்டால், அது ஒரு வித்தியாசமான தீர்வுக்கு இட்டுச் செல்லும். நிறுவனத்தைப் பொறுத்தவரை அது முற்றிலும் வித்தியாசமான ஒரு திசைக்கு இட்டுச் செல்லும்.

எடுத்துக்காட்டாக, "பிரச்சனை என்ன?" என்று நான் கேட்பேன். "எங்கள் விற்பனை மிகக் குறைவாக உள்ளது," என்பது முதல் விடையாக இருக்கும்.

"வேறு என்னதான் பிரச்சனை?" என்ற அடுத்தக் கேள்விக்கு, "எங்களுடைய போட்டியாளர்களின் விற்பனை மிக அதிகமாக இருக்கிறது," என்ற விடை வரும்.

வித்தியாசத்தைக் கவனியுங்கள். உங்கள் விற்பனை மிகக் குறைவாக இருந்தால், உங்களுடைய விளம்பரங்களை அதிகப்படுத்தி விற்பனை நடவடிக்கைகளைத் துரிதப்படுத்துவது அதற்கான தீர்வாக அமையக்கூடும். ஆனால் உங்கள் போட்டியாளரின் விற்பனை மிக அதிகமாக இருக்கிறது என்பது உங்கள் பிரச்சனையின் வரையறையாக இருந்தால், உங்களுடைய பொருட்களை மேம்படுத்துவதும், உங்களுடைய ஒரு குறிப்பிட்டப் பொருள் வரிசையை மாற்றுவதும், உங்கள் பொருட்களின் விலைகளைக் குறைப்பதும், அல்லது முற்றிலும் ஒரு வித்தியாசமான தொழிலில் ஈடுபடுவதும் உங்கள் பிரச்சனைக்கான விடையாக இருக்கக்கூடும்.

வரிசையாக இப்படிப்பட்டக் கேள்விகளைக் கேட்டு அவற்றுக்கு விடையளிப்பதன் மூலம், இறுதியில் சரியான வரையறையை உங்களால் கண்டுபிடிக்க முடியும், நடைமுறைச் சாத்தியமுள்ள ஒரு தீர்வு வழங்கப்படக்கூடிய ஒரு பிரச்சனையாக அது இருக்கும்.

நான்காவது அம்சம்: "இப்பிரச்சனை எப்படி ஏற்பட்டது?" என்று கேளுங்கள்.

இப்பிரச்சனை மீண்டும் ஏற்படாமல் இருப்பதை உறுதி செய்வதற்காக, அதற்கான காரணங்களைப் புரிந்து கொள்ள முயற்சி செய்யுங்கள். உங்கள் வாழ்வில் அல்லது தொழிலில் ஒரு பிரச்சனை

மீண்டும் மீண்டும் எழுந்தால், உங்கள் தொழில் மோசமாக ஒழுங்கமைப்பட்டுள்ளது அல்லது அப்பகுதியில் கட்டுப்பாடு இழந்துள்ளது என்பதற்கான ஓர் அறிகுறி அது. ஒரே பிரச்சனை தொடர்ந்து ஏற்படுவதற்குக் காரணமான ஏதோ ஒரு குறைபாடு உங்கள் அமைப்புமுறைக்குள் உருவாகியுள்ளது. இது ஏன் இவ்வாறு தொடர்ந்து நிகழ்கிறது என்பதைக் கண்டுபிடிப்பதுதான் உங்கள் வேலை. அப்போதுதான் பிரச்சனையை உங்களால் வேரறுத்துத் தீர்வு காண முடியும்.

ஐந்தாவது அம்சம்: "சாத்தியக்கூறுள்ள தீர்வுகள் எவை?" என்று கேளுங்கள்.

சாத்தியக்கூறுள்ள தீர்வுகளை நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாக உருவாக்குகிறீர்களோ, சரியான தீர்வைக் கண்டுபிடிப்பதற்கான வாய்ப்புகள் அவ்வளவு அதிகரிக்கும். ஒரு தீர்வின் தரம், பிரச்சனையைத் தீர்ப்பதற்கு நீங்கள் கருத்தில் எடுத்துக் கொண்ட தீர்வுகளின் எண்ணிக்கையுடன் நேர்விகிதத்தில் இருக்கிறது. ஒரே ஒரு தீர்வு மட்டுமே உள்ள ஒரு பிரச்சனை குறித்து எச்சரிக்கையாக இருங்கள்.

ஆறாவது அம்சம்: "இந்த நேரத்தில் எது சிறந்த தீர்வாக இருக்கும்?" என்று கேளுங்கள்.

சில சமயங்களில், தீர்வு எதுவும் இல்லாமல் போவதைவிட, ஏதேனும் ஒரு தீர்வு சிறந்ததாக இருக்கும். தீர்வில் உள்ள சிக்கல்கள் காரணமாகவோ அல்லது அதைச் செயல்படுத்தக்கூடிய திறன் இல்லாததாலோ செயல்படுத்தப்பட முடியாத ஒரு தீர்வைவிட, சுறுசுறுப்பாகச் செயல்படுத்தப்படக்கூடிய ஒரு தீர்வு மிகச் சிறந்தது.

80 சதவீதப் பிரச்சனைகள் உடனடியாக முழுமையாகத் தீர்க்கப்பட வேண்டும் என்பதுதான் விதிமுறை. 20 சதவீதப் பிரச்சனைகள் மட்டுமே பின்னர் ஒருநாள் தீர்க்கப்பட வேண்டிய பிரச்சனைகளாக இருக்கும். ஒரு பிரச்சனையை நீங்கள் தள்ளிப்போட வேண்டியிருந்தால், அப்பிரச்சனையின்மீது தீர்மானம் எடுப்பதற்கு ஒரு குறிப்பிட்டக் காலக்கெடுவை நிர்ணயித்துக் கொள்ளுங்கள். பிறகு, அந்த நேரத்தில் உங்கள்வசம் இருக்கின்ற தகவல்களைக் கொண்டு ஒரு தீர்மானம் எடுத்துவிடுங்கள்.

ஒவ்வொரு பெரிய பிரச்சனையும், ஒரு நேரத்தில், சுலபமாகவும்

அதிகச் செலவின்றியும் தீர்க்கப்பட்டிருக்கக்கூடிய ஒரு சிறிய பிரச்சனையாக இருந்தது என்று ஒரு விதி கூறுகிறது. சில சமயங்களில், 'முளையிலேயே கிள்ளிவிடுவது' சிறந்த உத்தியாக இருக்கும். ஒரு பிரச்சனையும் அதற்கான ஒரு தீர்வும் இருக்கிறது என்பது தெளிவாக இருக்கும்போது, என்ன செய்யப்பட வேண்டுமோ, அதை விரைவாகச் செய்துவிடுங்கள்.

ஏழாவது அம்சம்: ஒரு தீர்மானத்தை மேற்கொள்ளுங்கள்.

ஒரு தீர்வைத் தேர்ந்தெடுங்கள், அது எந்தத் தீர்வாக இருந்தாலும் சரி. பிறகு, அதன்மீது நடவடிக்கை எடுப்பதற்கு ஒரு தீர்மானத்தை மேற்கொள்ளுங்கள். எப்போதும், "நம்முடைய அடுத்த நடவடிக்கை என்ன? இப்போது நாம் என்ன செய்யப் போகிறோம்?" என்று கேளுங்கள்.

எட்டாவது அம்சம்: பொறுப்பைக் கொடுங்கள்.

ஒரு தீர்வையோ அல்லது அத்தீர்வின் பல்வேறு அம்சங்களையோ யார் நடைமுறைப்படுத்தப் போகிறார்கள்? ஒரு பிரச்சனைக்கான தீர்வைக் கண்டுபிடிப்பதற்கு ஒரு சந்திப்புக் கூட்டத்தை நடத்தி, அனைவரும் ஒரு தீர்வை ஒப்புக் கொண்ட பிறகு, இரண்டு வாரங்கள் கழித்து அக்குழுவினர் மீண்டும் சந்திக்கும்போது, எதுவுமே நிகழ்ந்திருக்கவில்லை என்பது தெரிய வருகிறது. இதற்கு என்ன காரணம்? முந்தைய சந்திப்பின்போது மேற்கொள்ளப்பட்டத் தீர்மானத்தைச் செயல்படுத்துவதற்கான பொறுப்பு குறிப்பாக எவரொருவரிடமும் ஒப்படைக்கப்படாததுதான் அதற்குக் காரணம்.

ஒன்பதாவது அம்சம்: தீர்மானத்திற்கு ஓர் அளவீட்டை நிர்ணயம் செய்யுங்கள்.

இத்தீர்மானத்தைக் கொண்டு நீங்கள் எதைச் சாதிக்க முயற்சிக்கிறீர்கள்? விளைவுகளை நீங்கள் எவ்வாறு அளவிடுவீர்கள்? உங்கள் தீர்மானம் பலனளித்துள்ளது என்பதை எவ்வாறு நீங்கள் அறிவீர்கள்? நீங்கள் கண்டுபிடித்துள்ள தீர்வைச் செயல்படுத்துவதன் மூலம் நீங்கள் அடைய விரும்புகின்ற விளைவை உங்களால் எவ்வளவு அதிகத் துல்லியமாகக் கணிக்க முடிகிறதோ, அதை நீங்கள் சாதிப்பதற்கு

அவ்வளவு அதிக சாத்தியக்கூறுகள் உள்ளன.

மாபெரும் வெகுமதி

பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதற்கு உங்களுக்குக் கிடைக்கும் மாபெரும் வெகுமதி, இன்னும் மிகப் பெரிய, மிக முக்கியமான பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதற்கான வாய்ப்புகள்தான். பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதற்கான உங்கள் திறன்தான், உங்களுக்குக் கிடைக்கும் ஊதிய உயர்வுகளின் விகிதத்தையும், பதவி உயர்வுகளின் வேகத்தையும், உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையில் முன்னேற்றத்தையும் பெருமளவில் தீர்மானிக்கின்றது. தீர்வுகள்மீது நீங்கள் எவ்வளவு அதிக கவனம் செலுத்துகிறீர்களோ, அவ்வளவு அதிகத் தீர்வுகள் உங்களிடமிருந்து வெளிப்படும், உங்கள் நிறுவனத்திற்கு நீங்கள் அவ்வளவு அதிகமாகப் பங்களிப்பீர்கள்.

சுயமதிப்பின் மறுபக்கம் சுயதிறன் என்று அழைக்கப்படுகிறது. சுயதிறன் என்பது, 'உங்கள் பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பது குறித்தும், உங்களுடைய இலக்குகளை அடைவது குறித்தும் நீங்கள் எவ்வளவு தகுதிவாய்ந்தவராக உணர்கிறீர்கள்' என்று வரையறுக்கப்படுகிறது.

அன்றாட வாழ்வின் பிரச்சனைகளையும் சிரமங்களையும் தீர்ப்பதற்கு நீங்கள் எவ்வளவு அதிகத் தகுதி வாய்ந்தவராக உணர்கிறீர்களோ, நீங்கள் உங்களை அவ்வளவு அதிகமாக விரும்புகிறீர்கள். நீங்கள் உங்களை எவ்வளவு அதிகமாக விரும்புகிறீர்களோ, இன்னும் பெரிய பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதிலும் அதிக முக்கியமான விளைவுகளைப் பெறுவதிலும் நீங்கள் அவவளவு அதிக நம்பிக்கையையும் தகுதியையும் பெறுகிறீர்கள்.

உங்கள் வெற்றியைத் தீர்மானிக்கும் காரணி

பிரச்சனையைத் தீர்ப்பதற்கான உங்கள் திறன்தான் உங்கள் வேலையில் நீங்கள் சாதிக்கும் அனைத்தையும் பெருமளவில் தீர்மானிக்கிறது. பிரச்சனையைத் தீர்ப்பதில் வல்லவர்கள், ஒவ்வொரு துறையிலும் அதிக மதிப்புவாய்ந்தவர்களாகவும் அதிகமாக மதிக்கப்படுகின்றவர்களாகவும் இருக்கிறார்கள். இக்காரணத்தால், வெற்றி என்பது, 'பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதற்கான திறன்' என்று வரையறுக்கப்படுகிறது. அப்படியென்றால், தலைமைத்துவம் என்பதும் பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதற்கான திறன்தான்.

அன்றாட வாழ்வில் எழுகின்ற தவிர்க்க முடியாத பிரச்சனைகளையும்

நெருக்கடிகளையும் எதிர்கொள்வதில் சுயஒழுங்கையும் சுயகட்டுப்பாட்டையும் நீங்கள் கடைபிடிக்கும்போது, நீங்கள் செய்யும் அனைத்திலும் நீங்கள் அதிகத் தகுதி வாய்ந்தவராகவும் அதிக ஆற்றல் வாய்ந்தவராகவும் ஆகிறீர்கள். உங்களைச் சுற்றி இருக்கும் மக்களால் நீங்கள் மதிக்கப்படுவீர்கள். அபரிமிதமான தனிப்பட்ட சக்தியையும் தகுதியையும் உங்களால் உணர முடியும். விரைவில், நீங்கள் உங்கள் நிறுவனத்தின் அதிக மதிப்புவாய்ந்தவர்களில் ஒருவராக ஆவீர்கள்.

செயல்முறைப் பயிற்சிகள்

1. பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பது என்பது கணிதச் சமன்பாடுகளைத் தீர்ப்பதைப் போன்றது. மீண்டும் மீண்டும் பயிற்சி செய்வதன் மூலம் இதை உங்களால் கற்றுக் கொள்ள முடியும். இன்று நீங்கள் எதிர்கொண்டுள்ள மிகப் பெரிய பிரச்சனைகள் என்ன என்பதைக் கண்டுபிடிப்பதிலிருந்து துவக்குங்கள்.
2. உங்களுடைய அன்றாட வேலையில் நீங்கள் சந்திக்கின்ற பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதற்கு முழுமையாகப் பொறுப்பேற்றுக் கொண்டு, பிறகு தீர்வுகளைப் பற்றிச் சிந்தியுங்கள்.
3. உங்களது தொழிலில் அல்லது வாழ்க்கையில் உள்ள மிகப் பெரிய பிரச்சனையைத் தெளிவாக வரையறுத்துக் கொள்ளுங்கள். அதை எழுதிக் கொள்ளுங்கள். உங்களுக்குத் துல்லியமாக என்ன பிரச்சனை?
4. ஏன் இது ஒரு பிரச்சனையாக இருக்கிறது? இது மாறுவேடம் அணிந்து வந்துள்ள ஒரு வாய்ப்பாக இருக்குமா? அப்படியென்றால், இப்பிரச்சனையில் என்ன வாய்ப்பு அல்லது படிப்பினை ஒளிந்துள்ளது?
5. வேறு என்னதான் பிரச்சனை? ஒருவேளை, உண்மையான பிரச்சனையானது, நீங்கள் எதிர்கொள்ள விரும்பாத வேறு ஏதேனும் ஒன்றாக இருக்கக்கூடுமா?
6. சாத்தியக்கூறுள்ள தீர்வுகள் எவை? வேறு எது ஒரு தீர்வாக இருக்க முடியும்?
7. இக்கணத்தில் உங்கள்வசம் இருக்கின்ற ஒரு சிறந்த தீர்வைத் தேர்ந்தெடுங்கள். பிறகு உடனடியாக அதன்மீது நடவடிக்கை எடுங்கள்.

பகுதி 3

சுயஒழுங்கும் சிறப்பான வாழ்க்கையும்

உங்கள் சொந்த மகிழ்ச்சியை அடைவதுதான் வாழ்வின் உச்சகட்ட இலக்காக இருக்க வேண்டும். வேறு யாராலும் இதை உங்களுக்காகச் செய்ய முடியாது. இந்தத் தனிப்பட்ட விருப்பம்தான் கிட்டத்தட்ட ஒவ்வொரு நடத்தைக்கும் பின்னால் உள்ள ஊக்குவிப்பாகும். மேலும், மகிழ்ச்சி என்பது வெறுமனே பௌதீகப் பொருட்களை அடைவது என்பதைவிட அதிக உணர்ச்சிரீதியானது, அதிக ஆன்மீகரீதியானது. உங்கள் வாழ்வின் மிக முக்கியமான பகுதிகளில் சுயஒழுங்கைக் கடைபிடிப்பது எப்படி வேறு எந்தவொரு குணநலனைவிடவும் உங்களுக்கு அதிக மகிழ்ச்சியையும் திருப்தியையும் கொண்டு வரும் என்பதை இந்நூலின் இப்பகுதியில் நீங்கள் கற்றுக் கொள்வீர்கள்.

அத்தியாயம் 15

சுயஒழுங்கும் மகிழ்ச்சியும்

"சேணம் போடப்பட்டாலொழிய
எந்தவொரு குதிரையாலும் எங்கும் சென்றடைய முடியாது.
கொள்கலனில் அடைக்கப்பட்டாலொழிய எந்த நீராவியாலோ
அல்லது எரிவாயுவாலோ எதையும் இயக்க முடியாது.
ஒருமித்தக் கவனமும் அர்ப்பணிப்பும் ஒழுங்கும்
கடைபிடிக்கப்பட்டாலொழிய எந்தவொரு வாழ்க்கையாலும்
சிறப்பாக வளர்ச்சியடைய முடியாது."
- ஹாரி எமர்சன் ஃபாட்விக்

உங்கள் சொந்த மகிழ்ச்சியை அடைவதற்கான உங்கள் திறன்தான் வாழ்வில் உங்கள் வெற்றிக்கான உண்மையான அளவீடாகும். வேறு எதுவும் இதைவிட அதிக முக்கியமானதல்ல. எதுவொன்றாலும் இதன் இடத்தைப் பிடிக்க முடியாது. அனைத்து வகையான பௌதீகப் பொருட்களையும் நீங்கள் கைவசப்படுத்திய பிறகும் நீங்கள் மகிழ்ச்சியாக இல்லை என்றால், ஒரு மனிதன் என்ற முறையில் நீங்கள் உங்களுடைய ஆற்றலை நிறைவேற்றுவதில் உண்மையில் தோற்றுவிட்டீர்கள் என்று அர்த்தம்.

நான்காவது அத்தியாயத்தில், மனிதர்கள் எவ்வாறு குறிக்கோளைக் கொண்டவர்களாகவும், இலக்குகளையும் இறுதி விளைவுகளையும் சாதிப்பதை நோக்கிக் கடுமையாக முயற்சிப்பவர்களாகவும் இருக்கிறார்கள் என்பதை நான் விவரித்தேன். ஆனால், ஒவ்வோர் இலக்கிற்குப் பின்னாலும் மற்றோர் இலக்கு இருக்கிறது, அதன் பின்னால் இன்னோர் இலக்கு இருக்கிறது. இறுதியில் நீங்கள் மனித வாழ்வின் அடிப்படை விருப்பத்தை வந்தடையும்வரை, இலக்குகள் இவ்வாறு ஒன்றன்பின் ஒன்றாகத் தொடர்ந்து கொண்டே இருக்கும்.

மகிழ்ச்சியாக இருப்பது குறித்த விருப்பம்தான் எப்போதுமே மனித வாழ்வின் அடிப்படை விருப்பமாக இருக்கிறது. சுயஒழுங்கையும் சுயஆளுமைத் திறனையும் சுயகட்டுப்பாட்டையும் நீங்கள் கடைபிடித்தால்தான் உங்களால் உண்மையிலேயே மகிழ்ச்சியாக இருக்க முடியும். உங்கள் வாழ்க்கை முற்றிலுமாக உங்கள் கட்டுப்பாட்டிற்குள் இருக்கிறது என்று நீங்கள் உணரும்போது மட்டுமே நீங்கள் உண்மையிலேயே திருப்தி அடைகிறீர்கள்.

கட்டுப்பாட்டு விதி

'விண்ணளவு சாதனை' என்ற எனது புத்தகத்தில், கட்டுப்பாட்டு விதியின் முக்கியத்துவத்தை நான் கற்றுக் கொடுத்திருக்கிறேன். "உங்கள் வாழ்க்கை எவ்வளவு தூரம் உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இருப்பதாக நீங்கள் உணர்கிறீர்களோ, நீங்கள் அந்த அளவுக்கு மகிழ்ச்சியாக இருக்கிறீர்கள். உங்கள் வாழ்க்கை எவ்வளவு தூரம் உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இல்லை என்று நீங்கள் உணர்கிறீர்களோ, அல்லது பிற காரணிகளாலோ அல்லது மக்களாலோ உங்கள் வாழ்க்கை எவ்வளவு தூரம் கட்டுப்படுத்தப்படுவதாக நீங்கள் உணர்கிறீர்களோ, அந்த அளவுக்கு நீங்கள் மகிழ்ச்சியற்று இருக்கிறீர்கள்," என்று அவ்விதி கூறுகிறது.

உளவியலாளர்கள் இதை 'கட்டுப்பாட்டின் நியமப்பாதை' என்று அழைக்கின்றனர். இவ்விஷயத்தைப் பற்றி ஐம்பதாண்டு கால ஆய்வுகளும் நூற்றுக்கணக்கான புத்தகங்களும் கட்டுரைகளும் இருக்கின்றன. இவை அனைத்துமே, வெளிப்புறச் சூழல்களால் நீங்கள் கட்டுப்படுத்தப்படுவதாக உணரும்போது மனஅழுத்தமும் மகிழ்ச்சியின்மையும் எழுவதாக முடிவாக எடுத்துரைக்கின்றன. இது 'உள்ளார்ந்த கட்டுப்பாட்டின் நியமப்பாதைக்கும் (மகிழ்ச்சி), 'வெளிப்புறக் கட்டுப்பாட்டின் நியமப்பாதை'க்கும் (மகிழ்ச்சியின்மை) இடையேயான வேறுபாடாக விளக்கப்பட்டுள்ளது.

எல்லாம் உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் உள்ளது என்ற உணர்வு உங்களுக்கு ஏற்படும்போதும், நீங்கள் உங்கள் சொந்தத் தீர்மானங்களை மேற்கொள்ளும்போதும், வாழ்வில் உங்களுக்கு நிகழும் அனைத்தும் உங்களால் பெருமளவு தீர்மானிக்கப்படும்போதும், நீங்கள் உள்ளார்ந்த கட்டுப்பாட்டு நியமப்பாதையைக் கொண்டிருக்கிறீர்கள். அப்போது, உங்கள் வாழ்க்கையை நீங்கள் இயக்குகிறீர்கள் என்பதாகவும், உங்களுக்கு நிகழும் பெரும்பான்மையான விஷயங்களை நீங்கள் தீர்மானிப்பதாகவும் நீங்கள் உணர்கிறீர்கள். அதன் விளைவாக, நீங்கள்

வலிமையாகவும் உறுதியாகவும் மகிழ்ச்சியாகவும் உணர்கிறீர்கள்.

மறுபுறம், எதுவும் உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இல்லை அல்லது உங்கள் சொந்த வாழ்க்கையை வழிநடத்துவதற்கான திறன் உங்களிடம் வெகு குறைவாகவே இருக்கிறது என்று நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாக உணர்கிறீர்களோ, அவ்வளவு அதிகமாக நீங்கள் வெளிப்புறக் கட்டுப்பாட்டின் நியமப்பாதையைக் கொண்டிருக்கிறீர்கள். எடுத்துக்காட்டாக, நீங்கள் போதுமான பணத்தைச் சேமித்து வைத்திருக்காததால் உங்கள் வேலையை இழப்பது உங்களுக்குக் கட்டுப்படியாகாது என்ற சூழ்நிலையில், தன்னிச்சையான அல்லது விமர்சிக்கும் போக்கைக் கொண்ட ஒரு மேலதிகாரியால் நீங்கள் கட்டுப்படுத்தப்படுவதாக நீங்கள் உணரும்போது, நீங்கள் மிக உயர்ந்த அளவிலான மனஅழுத்தத்தையும் கவலையையும் அனுபவிக்கிறீர்கள். இது நீங்கள் உங்கள் வேலையில் மோசமாகச் செயல்பட வழிவகுக்கிறது. இது உங்களது கடினமான மேலதிகாரி உங்களை வேலையிலிருந்து நீக்குவதற்கான வாய்ப்பை அதிகரிக்கிறது. இது பெரும்பாலும், நீங்கள் பயப்படுகின்ற அதே சூழல்களைக் கொண்டுவருகிறது.

ஒரு மோசமான திருமண வாழ்க்கையால் நீங்கள் கட்டுப்படுத்தப்படுவதாக நீங்கள் உணர்வது இதற்கான இன்னோர் எடுத்துக்காட்டு. உங்களுடைய செலவுகள், நீங்கள் வாங்கியுள்ள கடன்கள், உங்கள் வாழ்க்கைத் தரத்தைத் தக்க வைத்துக் கொள்வதற்கான உங்கள் கடமைகள் ஆகியவற்றாலும் நீங்கள் கட்டுப்படுத்தப்படுவதாக உணரக்கூடும். உங்களுடைய உடல்நிலை அல்லது கல்வியின்மையால் நீங்கள் கட்டுப்படுத்தப்படுவதாகவும் நீங்கள் உணரக்கூடும். ஒரு கடினமான குழந்தைப்பருவம் அல்லது வளர்ப்பின் காரணமாக, தங்கள் கடந்தகாலத்தால் தாங்கள் கட்டுப்படுத்தப்படுவதாகவும், தங்கள் சூழ்நிலையை மாற்றுவதற்குத் தங்களால் செய்யப்படக்கூடியது எதுவுமில்லை என்றும் பலர் உணர்கின்றனர்.

தங்களது சொந்த ஆளுமைகளால் தாங்கள் கட்டுப்படுத்தப்படுவதாகவும், தங்களிடம் சிறந்த மாற்றத்தைத் தங்களால் ஏற்படுத்த முடியவில்லை என்பதாகவும் பலர் உணர்கின்றனர். "நான் அப்படித்தான்," என்று அவர்கள் கூறுகின்றனர். இவ்வாறு கூறுவதன் மூலம், தாங்கள் வாழ விரும்புகின்ற வாழ்க்கையை வாழ்வதற்கும் மகிழ்ச்சியாக இருப்பதற்கும் தாங்கள் மேற்கொள்ள வேண்டிய மாற்றங்களை உருவாக்குவதற்குத் தேவையான ஒழுங்கையும்

மனஉறுதியையும் கடைபிடிப்பதற்கான அனைத்துப் பொறுப்புகளிலிருந்தும் அவர்கள் தங்களை முற்றிலுமாக விடுவித்துக் கொள்கின்றனர்.

ஒரு வெளிப்புறக் கட்டுப்பாட்டு நியமப்பாதையை இடமாற்றம் செய்துவிட்டு, அதனிடத்தில் ஓர் உள்ளார்ந்த கட்டுப்பாட்டு நியமப்பாதையை வைப்பதற்கு, உங்கள் வாழ்க்கைக்கு முழுமையாகப் பொறுப்பேற்றுக் கொள்வதென்று இன்றே நீங்கள் தீர்மானிப்பது அவசியமானது. நீங்கள்தான் உங்கள் சொந்தத் தீர்மானங்களை மேற்கொள்கிறீர்கள் என்பதையும், இன்று நீங்கள் யாராக இருக்கிறீர்களோ, எங்கு இருக்கிறீர்களோ, அதற்கு நீங்கள்தான் காரணம் என்பதையும் உணருங்கள், அவற்றுக்குப் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் வாழ்வில் நீங்கள் மகிழ்ச்சியாக இல்லாத ஏதேனும் ஒரு பகுதி இருந்தால், அச்சூழ்நிலையை மாற்றுவதற்கு நீங்கள் செய்ய வேண்டியவற்றைச் செய்வதற்கு உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளுங்கள்.

மகிழ்ச்சிக்கான காரணம்

உங்களது தற்போதைய சூழ்நிலைக்கும், நீங்கள் மகிழ்ச்சியாக இருப்பதற்கு உங்களுக்குத் தேவை என்று நீங்கள் உணர்கின்ற சூழ்நிலைகள் மற்றும் சூழல்களுக்கும் இடையேயான இடைவெளிதான் நீங்கள் மகிழ்ச்சியாக இருக்கிறீர்களா இல்லையா என்பதைத் தீர்மானிக்கிறது. இது உங்கள் சொந்த மதிப்பீடு மற்றும் தீர்மானம் குறித்த விஷயமாகும்.

"வெற்றி என்பது நீங்கள் விரும்புவதைப் பெறுவது; மகிழ்ச்சி என்பது நீங்கள் பெறுவதை விரும்புவது," என்ற ஒரு பழைய கூற்று உள்ளது. உங்கள் வருவாயும் உங்கள் வாழ்க்கையும் உங்கள் இலக்குகள் மற்றும் எதிர்பார்ப்புகளுடன் இசைவாக இருக்கும்போதும், நீங்கள் உங்களது சூழ்நிலை குறித்துத் திருப்தியாக இருக்கும்போதும், நீங்கள் மகிழ்ச்சியாக உணர்கிறீர்கள். ஆனால், ஏதோ காரணத்தால், உங்கள் சூழ்நிலை உங்களுடைய உண்மையான விருப்பம் மற்றும் எதிர்பார்ப்பிலிருந்து வேறுபட்டிருக்கும்போது, நீங்கள் திருப்தியின்றியும் மகிழ்ச்சியின்றியும் இருப்பீர்கள்.

உங்களுடைய திருப்தியின் அளவு தொடர்ந்து மாறிக் கொண்டே இருக்கும். நீங்கள் உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையைத் துவக்கும்போது, வருடத்திற்கு 50,000 டாலர்கள் வருவாய் என்பது உங்களுக்கு ஒரு பெரிய சாதனையாகத் தோன்றும். ஆனால் நீங்கள் இந்த இலக்கை

அடைந்த பிறகு, மீண்டும் நீங்கள் மகிழ்ச்சியின்றி இருக்கத் துவங்குகிறீர்கள். ஏனெனில், இப்போது உங்கள் வருமானம் ஒரு லட்சம் டாலர்களாகவோ அல்லது அதற்குக் கூடுதலாகவோ இல்லை. ஆண்டொன்றுக்குப் பத்து லட்சம் டாலர்கள் சம்பாதிக்கும் சிலர்கூட மகிழ்ச்சியின்றி இருக்கின்றனர்.

மகிழ்ச்சி என்பது ஓர் உப பொருள்

மகிழ்ச்சியைப் பற்றிய ஒரு சுவாரசியமான விஷயம் என்னவென்றால், அது நீங்கள் குறி வைத்துச் சாதிக்கக்கூடிய ஓர் இலக்கு அல்ல. மாறாக, நீங்கள் உண்மையிலேயே விரும்புகின்ற ஏதோ ஒன்றை, உங்களுக்கு விருப்பமான மற்றும் நீங்கள் மதிக்கின்ற மக்களுடன் சேர்ந்து செய்வதில் நீங்கள் ஈடுபட்டிருக்கும்போது வருகின்ற ஓர் உப பொருள்தான் மகிழ்ச்சி.

வரலாற்றிலேயே மிகவும் பிரசித்தி பெற்ற, மிகவும் மதிக்கப்பட்ட, வெற்றி பற்றிப் பேசிய வானொலி அறிவிப்பாளரான ஏர்ல் நைட்டிங்கேல், "மகிழ்ச்சி என்பது ஒரு மதிப்பான குறிக்கோளின் படிப்படியான வெளிப்பாடு," என்று கூறினார். உங்களுக்கு முக்கியமாகப் படுகின்ற விஷயங்கள், உங்களுடைய மிக முக்கியமான இலக்குகள் ஆகியவற்றை நோக்கி நீங்கள் படிப்படியாக முன்னேறிக் கொண்டிருப்பதாக நீங்கள் உணரும்போதெல்லாம், நீங்கள் தானாகவே மகிழ்ச்சியாக உணர்கிறீர்கள், திருப்தியையும் மனநிறைவையும் அனுபவிக்கிறீர்கள். தனிப்பட்ட வளர்ச்சி மற்றும் நலன் குறித்த ஓர் அளப்பரிய உணர்வை நீங்கள் அனுபவிக்கிறீர்கள்.

மகிழ்ச்சிக்கான ஐந்து அம்சங்கள்

மகிழ்ச்சிக்கு சுயஒழுங்கு இன்றியமையாதது. உங்களைப் பொறுத்தவரை மகிழ்ச்சி என்றால் என்ன என்பதைத் துல்லியமாகத் தீர்மானித்துக் கொள்வதும், அந்தக் கச்சிதமான சூழ்நிலையை அடைவதை நோக்கி நீங்கள் படிப்படியாக முன்னேறுவதும் சுயஒழுங்கிற்கு அவசியமாகிறது.

மகிழ்ச்சிக்கு ஐந்து அம்சங்கள் இருப்பதாக என்னுடைய அனுபவங்கள் மற்றும் கற்பித்தல்களில் இருந்து நான் கண்டுகொண்டுள்ளேன். இந்த ஐந்து பகுதிகளில் ஏதேனும் ஒன்றில் ஒரு குறைபாடு ஏற்பட்டால்கூட, அது மனஅழுத்தத்தையும் மகிழ்ச்சியின்மையையும் எதுவும் உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இல்லை என்ற உணர்வையும் உங்களுக்குள்

தோற்றுவிக்கும்.

1. ஆரோக்கியமும் ஆற்றலும்

ஒரு நல்ல வாழ்க்கைக்கான மிக முக்கியமான அம்சம் இது. இதற்காகத்தான் நம் வாழ்நாள் முழுவதும் நாம் கடினமாக முயற்சிக்கிறோம். வேதனையற்ற ஆரோக்கியத்தையும், தொடர்ச்சியான ஆற்றல் உங்களுக்குள் பாய்வதையும் நீங்கள் அனுபவிக்கும்போதுதான் நீங்கள் உண்மையிலேயே மகிழ்ச்சியாக உணர்கிறீர்கள்.

பலரது விஷயங்களில், ஆரோக்கியம் என்பது ஒரு 'தட்டுப்பாட்டுத் தேவை'யாக இருக்கிறது. அதாவது, ஆரோக்கியம் உங்களிடமிருந்து முற்றிலும் பறிபோவதுவரை நீங்கள் உங்கள் ஆரோக்கியத்தைப் பற்றி அவ்வளவாகச் சிந்திப்பதே இல்லை. எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு பல்வலி வரும்வரை நீங்கள் உங்கள் பற்களைப் பற்றிச் சிந்திப்பதே இல்லை. உங்கள் உடலில் ஏதேனும் ஒரு வலியோ அல்லது வேதனையோ ஏற்படும்வரை, உங்கள் உடலைப் பற்றி நீங்கள் சிந்திப்பதே இல்லை. உயர்ந்த நிலையிலான ஆரோக்கியத்தையும் உடற்திறனையும் அடைவதற்கு உங்கள் வாழ்நாள் நெடுகிலும் ஒழுங்கையும் மன உறுதியையும் நீங்கள் கடைபிடித்தாக வேண்டும். இது குறித்து 16வது மற்றும் 17வது அத்தியாயங்களில் நாம் விரிவாகப் பார்க்கலாம்.

2. மகிழ்ச்சியான உறவுகள்

உங்களுடைய மகிழ்ச்சி அல்லது மகிழ்ச்சியின்மையின் 85 சதவீதம், மற்றவர்களுடனான உங்கள் உறவுகளிலிருந்து வருகிறது. "மனிதன் ஒரு சமுதாய விலங்கு," என்று அரிஸ்டாட்டில் கூறினார். நாம் ஒரு சமுதாயமாகச் செயல்படுவதற்கும், நம் வாழ்வின் ஒவ்வொரு நிலையிலும் மற்றவர்களுடன் சேர்ந்து வேலை செய்வதற்கும் வாழ்வதற்கும் நாம் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளோம்.

உங்கள் வாழ்க்கைத் துணைவர், குழந்தைகள், நண்பர்கள், சக ஊழியர்கள், மற்றும் பிறருடன் உயர்தர உறவுகளை ஏற்படுத்தித் தக்க வைத்துக் கொள்வதற்கான உங்கள் திறன்தான் உங்களுடைய ஆளுமையின் தரம் மற்றும் மன ஆரோக்கியத்தின் அளவிற்கான உண்மையான அளவீடு. மிக உயர்ந்த அளவிலான சுயமதிப்பைக் கொண்டுள்ள மக்கள் மற்றவர்களுடன் சிறப்பாகக் கலந்து பழகுகின்றனர், அதிக மகிழ்ச்சியான வாழ்க்கையை வாழ்கின்றனர்.

நம்முடைய உறவுகளை, குறிப்பாக நமக்கு மிக முக்கியமான

நபர்களுடனான உறவுகளை உதாசீனப்படுத்துவது நமது மாபெரும் தவறுகளில் ஒன்று. நம் உறவில் ஒரு பிரச்சனை ஏற்படும்வரை நாம் அதைப் பற்றிச் சிந்திப்பதே இல்லை, ஆனால் அதன் பிறகு, அப்பிரச்சனையைத் தவிர வேறு எதைப் பற்றியும் நாம் சிந்திப்பதில்லை.

3. அர்த்தமுள்ள வேலை

உண்மையிலேயே மகிழ்ச்சியாக இருப்பதற்கு, வாழ்வில் நீங்கள் முழுமையான ஈடுபாட்டுடன் இருக்க வேண்டும். உங்களைச் சுறுசுறுப்பாக வைத்திருக்கின்ற, உங்களுக்கு மனநிறைவைக் கொடுக்கின்ற விஷயங்களை நீங்கள் செய்ய வேண்டும். நீங்கள் ஒரு வேலையில் இருந்தால், அது உங்களுக்கு மகிழ்ச்சி அளிக்கின்ற வேலையாக இருக்க வேண்டும், அதை நீங்கள் சிறப்பாகச் செய்ய வேண்டும்.

ஏதேனும் ஒரு வகையான பங்களிப்பைத் தாங்கள் வழங்குவதாகவும், தங்களுக்குக் கொடுப்படுவதைவிடத் தாங்கள் அதிகமாகக் கொடுப்பதாகவும் உணரும்போது மட்டுமே மக்கள் மகிழ்ச்சியாக இருக்கின்றனர். நீங்கள் செய்யும் காரியம் மற்றவர்களுடைய வாழ்விலும் வேலையிலும் ஒரு வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்துவதாக நீங்கள் உணர வேண்டும்.

ஊழியர்கள் முக்கியமாகப் பணத்தாலும் பிற அனுகூலங்களாலும் ஊக்குவிக்கப்படுவதாக முதலாளிகள் நினைக்கின்றனர். ஆனால், ஊழியர்களிடம் கணக்கெடுப்பு நடத்தப்பட்டபோது, மூன்று காரணிகள் அவர்களைப் பெரிதும் ஊக்குவித்தன என்பது கண்டுபிடிக்கப்பட்டது. அவை:

சவாலான மற்றும் சுவாரசியமான வேலை

வளர்ச்சிக்கும் முன்னேற்றத்திற்குமான வாய்ப்புகள்

பழகுவதற்கு இனிமையான சக ஊழியர்கள்

உங்களுக்கு ஏற்ற சரியான வேலையைக் கண்டுபிடித்து, அதில் உங்களை முழுமூச்சாக ஈடுபடுத்திக் கொள்வதுதான் உங்களுக்கான உங்களது மிக முக்கியப் பொறுப்புகளில் ஒன்றாகும். ஏதேனும் காரணத்தால், அதில் முழுமையாக ஈடுபடுவதற்கு உங்களுக்கு விருப்பமில்லாமல் போனால், ஒரு நேர்மறையான பணியிடத்திற்கான மூன்று இன்றியமையாத அம்சங்களில் ஏதேனும் ஒன்று இல்லாமல் போயிருக்கக்கூடும். இது உங்களுக்கு ஏற்ற வேலை அல்ல என்பதற்கான அறிகுறியாக அது இருக்கக்கூடும்.

4. பொருளாதாரச் சுதந்திரம்

இழப்பு, தோல்வி, ஏழ்மை ஆகியவை நாம் அனுபவிக்கக்கூடிய மாபெரும் பயங்களில் சில. நாம் கைவிடப்பட்டுவிடுவோம், நம்மிடம் பணமில்லாமல் போய்விடும், நாம் மற்றவர்களைச் சார்ந்திருக்க வேண்டியிருக்கும் ஆகிய பயங்கள் நமக்குள் எழுகின்றன.

உங்கள் வாழ்நாள் நெடுகிலும் பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை நோக்கிச் செயல்படுவது உங்களுக்கான உங்களுடைய முக்கியப் பொறுப்புகளில் ஒன்று. பணத்தைப் பற்றி இனி கவலைப்பட வேண்டியதில்லை என்ற ஒரு நிலையை எட்டியுள்ளவர்கள்தான் மகிழ்ச்சியாக இருக்கின்றனர். இது தற்செயலாக நிகழும் என்று உங்களால் விட்டுவிட முடியாது. மாறாக, பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை அடைவதற்குப் பிரக்ஞையுடன் கூடிய திட்டவட்டமான நடவடிக்கைகளும் ஏராளமான சுயஒழுங்கும் அவசியம்.

பொருளாதாரரீதியாக இன்று நீங்கள் எங்கே இருக்கிறீர்கள் என்பதற்கும், நீங்கள் எங்கே இருக்க விரும்புகிறீர்கள் என்பதற்கும் இடையே ஒரு பெரிய இடைவெளி இருப்பதாக நீங்கள் உணரும்போது, மன அழுத்தத்தையும் கவலையையும் மகிழ்ச்சியின்மையையும் நீங்கள் அனுபவிக்கிறீர்கள்.

5. சுயஉணர்தல்

உங்களால் என்னவெல்லாம் ஆக முடியுமோ, அவ்வாறு நீங்கள் உருவாகிக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்ற உணர்வு இது. உங்களுடைய உண்மையான ஆற்றலை நீங்கள் மேலும் மேலும் அதிகமாகப் பயன்படுத்துவதாக நீங்கள் உணரும்போது இது நிகழ்கிறது.

ஆபிரகாம் மாஸ்லோ 'தேவைப் படிநிலை'க் கோட்பாட்டை உருவாக்கியதற்காகப் பெரிதும் பிரபலமானவர். மக்கள் 'தட்டுப்பாட்டுத் தேவை'களையும் 'இருத்தல் தேவை'களையும் கொண்டிருப்பதாக அவர் கண்டறிந்தார். மக்கள் தங்களுடைய குறைபாடுகளை ஈடுகட்டுவதற்கோ அல்லது தங்களது ஆற்றல்களை நிறைவேற்றுவதற்கோ கடினமாக முயற்சிக்கின்றனர். உங்களுடைய தட்டுப்பாட்டுத் தேவைகள் முதலில் திருப்தி செய்யப்படும்போது மட்டுமே, நீங்கள் உங்களால் எட்ட முடிந்த உயர்ந்த அளவுகளில் பரிணாம வளர்ச்சி அடைவீர்கள்.

தட்டுப்பாட்டுத் தேவைகள்**:** உங்களுடைய முதல் தட்டுப்பாட்டுத் தே வை உயிர்பிழைத்திருப்பது குறித்தத் தேவையாகும். இத்தேவை

பூர்த்தி செய்யப்படுவதற்கு, உங்களுடைய வாழ்க்கையைப் பராமரிப்பதற்கும் நீங்கள் நலமாக இருப்பதற்கும் போதுமான அளவு உணவும் நீரும் உடையும் இருப்பிடமும் உங்களுக்கு இருக்க வேண்டியது அவசியம். ஏதேனும் காரணத்தால் உங்கள் வாழ்க்கை அச்சுறுத்தலுக்கு ஆளாகும்போது, இத்தேவையை நிறைவேற்றுவதில் நீங்கள் முழுவதுமாக மூழ்கிப் போவீர்கள், ஏராளமான மனஅழுத்தத்தை அனுபவிப்பீர்கள். மீண்டும் உங்களுக்குப் பாதுகாப்பான சூழல் உருவாகும்வரை நீங்கள் மகிழ்ச்சியின்றி இருப்பீர்கள். எடுத்துக்காட்டாக, உங்கள் உயிருக்கு அச்சுறுத்தல் ஏற்படுத்துகின்ற ஒரு சூழ்நிலையில் நீங்கள் இருப்பதாக நினைத்துப் பாருங்கள்.

மாஸ்லோ கண்டறிந்த இரண்டாவது தட்டுப்பாட்டுத் தேவை, பாதுகாப்புக் குறித்தத் தேவை. இது நிதிப் பாதுகாப்பு, உணர்ச்சிப் பாதுகாப்பு, மற்றும் உடல் பாதுகாப்பை உள்ளடக்கியது. உங்கள் தேவைகளைக் கவனித்துக் கொள்வதற்குப் போதுமான அளவு பணம் உங்களிடம் இருக்க வேண்டும். உங்கள் வீட்டிலும் அலுவலகத்திலும் உங்கள் உறவுகளிலும் உங்களுக்குப் பாதுகாப்பு இருக்க வேண்டும். நீங்கள் எந்தவிதமான ஆபத்திற்கும் ஆளாகாமல் இருக்கும் விதத்தில் உங்களுக்கு உடல்ரீதியான பாதுகாப்பு அவசியம். உங்களுடைய பாதுகாப்புத் தேவைகள் அச்சுறுத்தப்படும்போது, நீங்கள் அவற்றில் முற்றிலுமாக ஐக்கியமாகிவிடுகிறீர்கள். எடுத்துக்காட்டாக, திடீரென்று நீங்கள் உங்கள் வேலையை இழந்துவிடுவதைப் பற்றிச் சிந்தியுங்கள். அப்போது நீங்கள் எப்படி உணர்வீர்கள்?

மூன்றாவது தட்டுப்பாட்டுத் தேவை, பிறரால் ஏற்றுக் கொள்ளப்படுதல் குறித்தத் தேவையாகும். வீட்டிலும் வேலையிலும் மற்றவர்களுடன் உறவுகளைக் கொண்டிருப்பதற்கான தேவை ஒவ்வொரு நபருக்கும் இருக்கிறது. உங்கள் உலகில் உள்ள மற்றவர்களால் நீங்கள் அங்கீகரிக்கப்படுவதும் ஏற்றுக் கொள்ளப்படுவதும் உங்களுக்குத் தேவைப்படுகிறது. மற்றவர்களுடனான தங்கள் உறவுகளில் ஒவ்வொருவரும் சௌகரியமாக இருக்க வேண்டும், அவர்கள் ஒரு குழுவின் ஓர் அங்கமாகப் பார்க்கப்பட வேண்டும், ஏற்றுக் கொள்ளப்பட வேண்டும்.

சுயமதிப்புத் தேவைகள். உயிர்பிழைத்திருத்தல், பாதுகாப்பு, ஏற்றுக் கொள்ளப்படுதல் போன்ற அடிப்படைத் தேவைகள் போதுமான அளவுக்கு நிறைவேற்றப்பட்டவுடன், சுயமதிப்புக் குறித்த உயர்ந்த தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்ய நீங்கள் முற்படுகிறீர்கள். இவை உங்கள் இருத்தலுக்கான தேவைகளாகும். உங்களுடைய சுயமதிப்புதான்

உங்களது ஆளுமையின் மையமாக இருக்கிறது. உங்களுக்கு நிகழும் அனைத்தைப் பற்றியும் நீங்கள் எவ்வாறு உணர்கிறீர்கள் என்பதை அதுதான் பெருமளவில் தீர்மானிக்கிறது. வாழ்வில் நீங்கள் செய்யும் அனைத்தையும் உங்கள் சுயமதிப்பை அதிகரிப்பதற்காகவோ அல்லது அது குறைந்து போகாமல் பார்த்துக் கொள்வதற்காகவோ மட்டுமே நீங்கள் செய்கிறீர்கள்.

வேறு எந்தவொரு காரணியைவிடவும், உங்கள் சுயமதிப்பு, அதாவது, உங்களைப் பற்றி நீங்கள் எவ்வாறு உணர்கிறீர்கள், உங்களை நீங்கள் எந்த அளவு விரும்புகிறீர்கள், எந்த அளவு மதிக்கிறீர்கள் என்பது உங்களது மகிழ்ச்சியைத் தீர்மானிக்கிறது. உங்களது சுயமதிப்பு பல்வேறு காரணிகளிலிருந்து வருகிறது. நீங்கள் மற்றவர்களால் விரும்பப்படும்போதும் ஏற்றுக் கொள்ளப்படும்போதும், உங்களுடைய மிக உயர்ந்த மதிப்பீடுகளுடன் இசைவாக வாழும்போதும், ஒரு வேலையைச் சிறப்பாகச் செய்யும்போதும், அதற்காக அங்கீகரிக்கப்படும்போதும், உங்களது இலக்குகளையும் குறிக்கோள்களையும் நோக்கி முன்னேறும்போதும், நீங்கள் இயல்பாக மகிழ்ச்சியும் திருப்தியும் அடைகிறீர்கள். நீங்கள் மதிப்புவாய்ந்தவராகவும் எல்லாம் உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இருப்பதாகவும் உணர்கிறீர்கள்.

மிக உயர்ந்த மனிதத் தேவை: மனிதனின் மிக உயர்ந்த தேவை சுயஉணர்தல் என்று மாஸ்லோ கண்டறிந்தார். 2 சதவீதத்திற்கும் குறைவான மக்களே இத்தகைய மிக உயர்ந்த அளவிலான தனிப்பட்ட மனநிறைவை அடைகின்றனர் என்று அவர் முடிவாகக் கூறினார். பெரும்பாலான மக்கள் தங்களது தட்டுப்பாட்டுத் தேவைகளிலும், தங்கள் சுயமதிப்பைப் பாதுகாப்பதிலும் அல்லது மேம்படுத்துவதிலும், தங்களது பெருமிதத் தேவைகளிலும் மூழ்கிப் போவதால், சுயஉணர்தல் குறித்து அவர்கள் அவ்வளவாகச் சிந்திப்பதுமில்லை, அது குறித்து எந்த முயற்சியும் எடுப்பதுமில்லை.

ஆனால் உங்களிடம் அளப்பரிய ஆற்றல் இருக்கிறது என்பதை நீங்கள் உணரும்போதும், ஏதேனும் ஒரு பகுதியில் நீங்கள் முன்பு எப்போதையும்விட அதிகமாகச் சாதிப்பதற்குக் கடினமாக முயற்சிக்கும்போதும் மட்டுமே, நீங்கள் சுய உணர்தலையும் உண்மையான மகிழ்ச்சியையும் அனுபவிக்கத் துவங்குகிறீர்கள்.

தங்கள் வாழ்க்கையைக் கொண்டு ஏதோ மதிப்புவாய்ந்த மற்றும் முக்கியமான விஷயத்தைத் தாங்கள் செய்து கொண்டிருப்பதாக உணரும் மக்களே மிகவும் மகிழ்ச்சியான மக்களாவர். சுயஉணர்தலுக்குத்

தங்களை அர்ப்பணித்துக் கொண்டுள்ள மக்கள் புத்தகங்களை எழுதிக் கொண்டிருக்கக்கூடும், கலைப்படைப்புகளை உருவாக்கிக் கொண்டிருக்கக்கூடும், மலைகளில் ஏறிக் கொண்டிருக்கக்கூடும், விளையாட்டுப் போட்டிகளில் பங்கு கொண்டிருக்கக்கூடும், வியாபாரங்களை உருவாக்கிக் கொண்டிருக்கக்கூடும், அல்லது தங்களது தொழில்வாழ்க்கையில் சிகரத்தை நோக்கி நடைபோட்டுக் கொண்டிருக்கக்கூடும்.

சுயஉணர்தல் தேவைகள் பற்றிய அற்புதமான விஷயம் என்னவென்றால், அவை ஒருபோதும் முழுமையாக அடையப்பட முடியாது என்பதுதான். முன்பு எப்போதையும்விட அதிகமாகச் சாதிப்பதற்கு நீங்கள் உங்கள் வாழ்நாள் நெடுகிலும் தொடர்ந்து கடினமாக முயற்சிக்கும்போது, மகிழ்ச்சியும் திருப்தியும் உங்களுக்குள் தொடர்ந்து வழிந்தோடுவதை நீங்கள் அனுபவிப்பீர்கள். நீங்கள் உண்மையிலேயே யாராக உருவாவதற்குப் படைக்கப்பட்டீர்களோ, அப்படிப்பட்டவராக நீங்கள் ஆகிக் கொண்டிருப்பதை நீங்கள் உணர்வீர்கள்.

ஒருபோதும் திருப்தி கொள்ளாதீர்கள்

இப்பகுதிகள் ஒவ்வொன்றிலும், சுலபமான வழியைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்கு உங்களுக்குள் எழும் சபலத்திலிருந்து மீள்வதற்காக சுயஒழுங்கையும் மனஉறுதியையும் நீங்கள் கடைபிடிக்கும் ஒவ்வொரு முறையும், நீங்கள் உங்களைப் பற்றி அதிக மகிழ்ச்சியாக உணர்வீர்கள். உங்கள் கனவுகளை நோக்கி நம்பிக்கையுடன் அடியெடுத்து வைத்து, எத்தனைத் தடைகளும் சிரமங்களும் வந்தாலும் தொடர்ந்து முன்னேறிச் செல்வதற்கு நீங்கள் உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளும்போது, நீங்கள் சக்திவாய்ந்தவராக உணர்கிறீர்கள். உங்கள் சுயமதிப்பும் தன்னம்பிக்கையும் அதிகரிக்கின்றன. நீங்கள் உங்கள் குறிக்கோள்களை நோக்கித் தொடர்ந்து அடிமேல் அடியெடுத்து வைத்து முன்னோக்கிச் செல்லும்போது, நீங்கள் உண்மையிலேயே மகிழ்ச்சியாக உணர்கிறீர்கள்.

அடுத்த அத்தியாயத்தில், நீங்கள் ஒரு நீண்ட, மகிழ்ச்சியான, ஆரோக்கியமான வாழ்க்கை வாழ்வதை உறுதி செய்யும் பொருட்டு, சுயஒழுங்கை உங்கள் அன்றாட ஆரோக்கியப் பழக்கங்களுக்குள் எவ்வாறு உட்புகுத்துவது என்பதை நீங்கள் கற்றுக் கொள்வீர்கள்.

செயல்முறைப் பயிற்சிகள்

1. உங்கள் வாழ்வில் எந்தப் பகுதிகளில் நீங்கள் அதிக மகிழ்ச்சியாகவும் அதிகக் கட்டுப்பாடு கொண்டிருப்பதாகவும் உணர்கிறீர்கள் என்பதைக் கண்டறியுங்கள். அவற்றை உங்களால் எவ்வாறு விரிவுபடுத்த முடியும்?
2. உங்கள் வாழ்வில் எந்தப் பகுதிகளில் நீங்கள் மற்றவர்களாலோ அல்லது பிற காரணிகளாலோ கட்டுப்படுத்தப்படுவதுபோல் உணர்கிறீர்கள் என்பதைக் கண்டறியுங்கள். இச்சூழ்நிலைகளுக்குத் தீர்வு காண்பதற்கு உங்களால் என்ன செய்ய முடியும்?
3. உங்கள் வாழ்வின் எந்தப் பகுதிகளில் நீங்கள் இப்போது சாதித்துக் கொண்டிருக்கும் விஷயங்களுக்கும் நீங்கள் உண்மையிலேயே சாதிக்க விரும்புகின்ற விஷயங்களுக்கும் இடையே ஓர் இடைவெளி நிலவுகிறது என்பதைக் கண்டறியுங்கள். இந்த இடைவெளிகளை நீக்குவதற்கு உங்களால் என்ன செய்ய முடியும்?
4. இன்று உங்கள் வாழ்வில் இன்னும் நிறைவேற்றப்பட்டிருக்காத நெருக்கடித் தேவைகள் எவை என்பதைக் கண்டுபிடியுங்கள். இந்தத் தட்டுப்பாட்டுத் தேவைகளை நிறைவேற்றுவதற்கு உங்களால் என்ன செய்ய முடியும்?
5. உங்களுக்கு மிக அதிக அளவிலான தனிப்பட்ட மகிழ்ச்சியை, அதாவது, வாழ்வில் உங்களது 'உச்சகட்ட அனுபவங்களை'க் கொடுக்கின்ற நடவடிக்கைகள் எவை என்பதைக் கண்டறியுங்கள். இந்த மகிழ்ச்சிக் கணங்களை அதிகரிப்பதற்கு உங்களால் என்ன செய்ய முடியும்?
6. உங்கள் வாழ்வில் எந்தப் பகுதிகளில் நீங்கள் மிகவும் அதிருப்தியாக இருக்கிறீர்கள் என்பதைக் கண்டறியுங்கள். இந்தத் திருப்தியின்மை உணர்வுகளுக்குத் தீர்வு காண்பதற்கு உடனடியாக உங்களால் என்ன செய்ய முடியும்?
7. உங்களைப் பொறுத்தவரை மகிழ்ச்சி என்றால் என்ன என்பதை வரையறுத்துக் கொள்ளுங்கள். அது எதைக் குறிக்கிறது? நீங்கள் உண்மையிலேயே மகிழ்ச்சியாக உணர்வதற்கு என்ன நிகழ வேண்டியிருக்கும்? இச்சூழ்நிலையை உருவாக்குவதற்கு உங்களால் உடனடியாக என்ன செய்ய முடியும்?

அத்தியாயம் 16

சுயஒழுங்கும் ஆரோக்கியமும்

"சுயமரியாதைதான் சுயஒழுங்கின் ஆணிவேர்.
சுயமறுப்புத் திறன் வளர
வளர சுயமதிப்பும் வளர்கிறது."
- ஆபிரகாம் ஜோஷுவா ஹெஸ்செல்

மனித வரலாற்றில் முன்பு எப்போதையும்விட இப்போது அதிக எண்ணிக்கையிலான மக்கள் நீண்டகாலமும் அதிகச் சிறப்பாகவும் வாழ்கின்றனர். நீங்கள் அவர்களில் ஒருவராக இருப்பதுதான் உங்கள் இலக்காக இருக்க வேண்டும். வேறு எந்தவொரு பகுதியைவிடவும், உங்கள் ஆரோக்கியம் தொடர்பான பழக்கவழக்கங்களில்தான் சுயஒழுங்கு அதிக முக்கியமானதாக இருக்கிறது. உங்களால் முடிந்த அளவுக்கு நீண்டகாலமும் மிகச் சிறப்பாகவும் வாழ்வதுதான் உங்களுடைய முதன்மை இலக்காக இருக்க வேண்டும். இதற்கு உங்களது ஆரோக்கியம் தொடர்பான பழக்கங்களில் வாழ்நாள் நெடுகிலுமான ஒழுங்கு தேவை. முந்தைய அத்தியாயத்தில் குறிப்பிடப்பட்டிருந்ததுபோல், சிறந்த ஆரோக்கியமானது ஒட்டுமொத்த மகிழ்ச்சிக்கான அம்சங்களில் ஒன்று.

இன்று (2009ம் ஆண்டில்) ஆண்களின் ஆயுட்காலம் சராசரியாக 76.8 வருடங்களாகவும் பெண்களின் ஆயுட்காலம் 79.8 வருடங்களாகவும் இருக்கிறது. ஆயுட்காலம் தொடர்ந்து அதிகரித்துக் கொண்டே இருக்கிறது. இந்த சராசரிகளை முறியடித்து, 90 வருடங்கள், 95 வருடங்கள், அல்லது அதைவிட நீண்டகாலம் வாழ்வதுதான் உங்கள் இலக்காக இருக்க வேண்டும்.

ஒரு நீண்ட வாழ்க்கையை வாழுங்கள்

கடந்தகாலத்தில் வாழ்நாளைக் குறைத்த இளவயது மரணத்திற்கான பல காரணங்கள் இன்றைய தொழில்வள உலகில் களையப்பட்டுள்ளன. காசநோய், இளம்பிள்ளை வாதம், மலேரியா, காலரா, டைஃபஸ், மற்றும் பிற நோய்கள் சுகாதாரம் மற்றும் நவீன மருந்துகள் மூலமாக முற்றிலுமாகத் துடைத்தெறியப்பட்டுள்ளன.

இதய நோய், அனைத்து விதமான புற்றுநோய்கள், நீரிழிவு நோய், போக்குவரத்து மரணங்கள் போன்றவை இன்று இளவயது மரணங்களுக்கான முக்கியக் காரணங்களாக இருக்கின்றன. இவை அனைத்தும் ஓரளவுக்கு உங்கள் கட்டுப்பாட்டில்தான் இருக்கின்றன.

திடீரென்று ஏற்படுகின்ற விபத்துக்கள் போன்ற, முன்கூட்டியே கணிக்கப்பட முடியாதவற்றுக்கு எதிராக உங்களை உங்களால் பாதுகாத்துக் கொள்ள முடியாது. ஆனால் உங்கள் வாழ்வில் உங்களால் கட்டுப்படுத்த முடிகின்ற விஷயங்களைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கு உங்களால் சுயஒழுங்கைப் பயன்படுத்த முடியும்.

ஏழு முக்கியமான ஆரோக்கியப் பழக்கங்கள்

நீண்ட ஆயுட்காலத்திற்கு ஏழு முக்கிய ஆரோக்கியப் பழக்கங்கள் பெரும் பங்களித்திருந்ததாக இருபது வருடங்களாக ஆயிரக்கணக்கான மக்களிடம் நடத்தப்பட்ட அலமேடா ஆய்வு ஒன்று தெரிவித்தது.

1. முறையாகச் சாப்பிடுங்கள்

உண்ணா நோன்பு இருப்பது, பட்டினி கிடப்பது, அல்லது வயிறு புடைக்க உண்ணுவதற்குப் பதிலாக முறையாகச் சாப்பிடுங்கள். சாதாரணமான, ஆரோக்கியமான உணவைச் சாப்பிடுங்கள். ஒரு நாளைக்கு ஐந்து அல்லது ஆறு முறை மிதமாகச் சாப்பிடுங்கள். உங்களுடைய கடைசி உணவு நீங்கள் படுக்கப் போவதற்கு மூன்று மணிநேரம் முன்னதாக இருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள்.

2. அளவாகச் சாப்பிடுங்கள்

அளவுக்கதிகமாகச் சாப்பிடுவது உங்களைக் களைப்பாகவும் மந்தமாகவும் உணரச் செய்யும். ஆனால் அளவாகச் சாப்பிடுவது உங்களை ஆரோக்கியமாகவும் விழிப்பாகவும் இருக்கச் செய்யும். "சாப்பிட்டு முடித்தப் பிறகு, தாங்கள் மிகக் குறைவாகச் சாப்பிட்டுவிட்டதாக எவரும் பின்வருத்தம் கொண்டதில்லை," என்று தாமஸ் ஜெஃபர்சன் ஒருமுறை கூறினார்.

3. இரண்டு உணவு வேளைகளுக்கு இடையே நொறுக்குத் தீனி உட்கொள்ளாதீர்கள்

நீங்கள் சாப்பிடும்போது, அந்த உணவை உங்கள் சிறுகுடலுக்குள் செலுத்துவதற்காக உங்கள் உடல் அந்த உணவை உங்கள் வயிற்றில் சிதைத்து ஜீரணிக்க வேண்டியுள்ளது. இதற்கு நான்கு அல்லது ஐந்து மணிநேரங்கள் பிடிக்கும். நீங்கள் ஏற்கனவே சாப்பிட்டுள்ள உணவிற்கு மேலே மீண்டும் சிறிதளவு உணவைப் போடும்போது, ஜீரணச் செயல்முறை மீண்டும் முதலிலிருந்து துவங்க வேண்டியுள்ளது. எனவே, வயிற்றில் ஒரு பகுதி உணவு ஒரு நிலையிலும், இன்னொரு பகுதி இன்னொரு நிலையிலும் இருக்கிறது. இது வயிற்றுப் புரட்டல், நெஞ்சு எரிச்சல், தூக்கக் கலக்கம் (குறிப்பாக மதிய நேரத்தில்), மலச்சிக்கல் ஆகியவை ஏற்பட வழிவகுக்கும்.

4. தவறாமல் உடற்பயிற்சி செய்யுங்கள்

ஒரு நாளைக்கு சுமார் முப்பது நிமிடங்கள் அல்லது ஒரு வாரத்திற்கு இருநூறு நிமிடங்களாவது நீங்கள் உடற்பயிற்சி செய்தாக வேண்டும். நடப்பது, ஓடுவது, நீச்சலடிப்பது, அல்லது உடற்பயிற்சிக்கான பிற உபகரணங்களைப் பயன்படுத்துவது ஆகியவற்றின் மூலம் இதை நீங்கள் சாதிக்கலாம். உங்களுடைய ஒவ்வொரு மூட்டுப் பகுதியையும் நீங்கள் தினமும் பயிற்றுவித்தாக வேண்டும்.

5. காரில் போகும்போது இருக்கைப் பட்டியை அணிந்து கொள்ளுங்கள்

முப்பத்தைந்து வயதுவரை, இளவயது மரணத்திற்கான மிகப் பொதுவான காரணமாக இருப்பது போக்குவரத்து விபத்துக்கள்தான்.

6. புகை பிடிக்காதீர்கள்

புகை பிடிப்பது, நுரையீரல் புற்றுநோய், உணவுக்குழாய்ப் புற்றுநோய், தொண்டைப் புற்றுநோய், வயிற்றுப் புற்றுநோய், இதய நோய், மற்றும் பிற நோய்கள் உட்பட, முப்பத்தியிரண்டு வெவ்வேறு நோய்களுடன் தொடர்புபடுத்தப்பட்டுள்ளது.

7. அளவோடு மதுவருந்துங்கள்

தினமும் ஓரிரு கிளாஸ்கள் ஒயின் அருந்துவது செரிமானத்திற்கும் உங்களது ஒட்டுமொத்த ஆரோக்கியத்திற்கும் நன்மை பயப்பதாக ஆய்வுகள் காட்டுகின்றன. அதைவிடக் கூடுதலாக உட்கொள்ளப்படும் எதுவும், அளவுக்கதிகமாகச் சாப்பிடுதல், போக்குவரத்து விபத்துக்கள், ஆளுமைப் பிரச்சனைகள், சமுதாயத்திற்குப் புறம்பான நடத்தைகள் போன்றவை உட்பட, அனைத்து விதமான பிரச்சனைகளுக்கும் வழிவகுக்கும்.

நீண்டகால வாழ்க்கைக்குப் பங்களிக்கின்ற இந்த ஏழு அம்சங்கள் ஒவ்வொன்றும் முழுக்க முழுக்க சுயஒழுங்கு தொடர்பானவையே. இந்த ஏழு காரணிகளும் உங்கள் விருப்பத்தேர்வு சம்பந்தப்பட்டவை. நீங்கள் பிரக்ஞையோடு தேர்ந்தெடுக்கக்கூடிய அல்லது தேர்ந்தெடுக்காமல் விட்டுவிடக்கூடிய நடவடிக்கைகள் இவை. இவை முற்றிலுமாக உங்கள் கட்டுப்பாட்டின்கீழ் உள்ளன.

மிகச் சிறந்த ஆரோக்கியத்திற்கான ஐந்து அம்சங்கள்

நான் நடத்துகின்ற தனிப்பட்ட வளர்ச்சிக்கான பயிலரங்குகளில், மிகச் சிறந்த ஆரோக்கியத்திற்கான ஐந்து அம்சங்களைக் கற்றுக் கொடுக்கிறேன்:

1. சரியான எடை

நீங்கள் உங்களது சரியான எடையை அடைவதற்கும், பிறகு அதை உங்கள் வாழ்நாள் முழுவதும் தக்க வைத்துக் கொள்வதற்கும் தேவையான ஒழுங்கையும் மனஉறுதியையும் முறையாகப் பயன்படுத்துவது இதற்கு அவசியம், ஆனால் அதனால் கிடைக்கும் வெகுமதிகள் அளப்பரியவை. நீங்கள் நல்லவிதமாகத் தோற்றமளிப்பீர்கள், நல்லவிதமாக உணர்வீர்கள், பொதுவாக அதிக நேர்மறையாகவும் உங்கள் வாழ்க்கை உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இருப்பதாகவும் உணர்வீர்கள்.

2. சரியான உணவுக் கட்டுப்பாடு

"சாப்பிடுவதற்காக உயிர்வாழ்வதற்குப் பதிலாக, உயிர்வாழ்வதற்காகச் சாப்பிடுங்கள்," என்று பெஞ்சமின் ஃபிராங்க்ளின் கூறியுள்ளார். 120க்கும் அதிகமான நாடுகளைச் சேர்ந்த ஒலிம்பிக் தடகள வீரர்களை ஆய்வு செய்ததில், அவர்களுடைய உணவில் மூன்று

பொதுவான காரணிகள் இருப்பது தெரிய வந்துள்ளது:

- புரதங்கள்
- பல்வேறு வகையான பழங்கள் மற்றும் காய்கறிகள்
- ஏராளமான நீர், ஒரு நாளுக்கு சுமார் எட்டு டம்ளர்கள்

இந்த 'ஒலிம்பிக் உணவுக் கட்டுப்பாட்டை' நீங்கள் செயல்படுத்தத் துவங்கும்போது, நீங்கள் நாள் முழுவதும் அதிக விழிப்பாகவும் அதிக எச்சரிக்கையாகவும் உணர்வீர்கள்.

3. சரியான உடற்பயிற்சி

நீண்ட ஆயுட்காலத்திற்கான மிக முக்கியமான உடற்பயிற்சி திறந்தவெளி உடற்பயிற்சிதான். இதில் ஒவ்வொரு வாரமும் முப்பதிலிருந்து அறுபது நிமிடங்கள்வரை உங்கள் இதயத் துடிப்பை மிக உயர்ந்த அளவுக்குக் கொண்டு செல்ல வேண்டியது அவசியம். விரைவாக நடப்பது, ஓடுவது, சைக்கிள் ஓட்டுவது, நீச்சலடிப்பது, பனிச்சறுக்கு விளையாட்டில் ஈடுபடுவது போன்றவற்றின் மூலம் இதை நீங்கள் சாதிக்கலாம்.

விறுவிறுப்பான உடற்பயிற்சி செய்த சுமார் இருபத்தைந்து நிமிடங்களுக்குப் பிறகுதான் 'உடற்பயிற்சி விளைவு' ஏற்படுவதாக உடற்பயிற்சி வல்லுனர்கள் தெரிவிக்கின்றனர். அந்த நேரத்தில், உங்கள் மூளை என்டார்பின்களைச் சுரக்கின்றது. அது உங்களுக்குப் பெரும் மனஎழுச்சியையும் மகிழ்ச்சியையும் கொடுக்கிறது. உங்கள் உடலால் உருவாக்கப்படும் இந்த இயற்கையான போதை மருந்திற்கு நீங்கள் ஒரு நேர்மறையான வழியில் அடிமையாகக்கூடும்.

முறையாக, விறுவிறுப்பாக உடற்பயிற்சி செய்யும் பழக்கத்தை உருவாக்கிக் கொண்டுள்ள மக்கள், போகப் போக அது அதிக சுபலமாக ஆவதைக் கண்டுகொண்டுள்ளனர். திறந்தவெளி உடற்பயிற்சியின் விளைவாகத் தாங்கள் அனுபவிக்கும் மகிழ்ச்சியுணர்வை அவர்கள் ஆர்வத்தோடு எதிர்பார்க்கத் துவங்குகின்றனர்.

4. சரியான ஓய்வு

இது மிகவும் முக்கியம். 60 சதவீதத்திற்கும் அதிகமான மக்களுக்குப் போதுமான அளவு தூக்கம் கிடைப்பதில்லை. அவர்கள் தூக்கப் பற்றாக்குறையால் அவதிப்படுகின்றனர். இரவில் அவர்கள் மிகவும் தாமதமாகப் படுக்கச் செல்கின்றனர், சரியாகத் தூங்குவதில்லை,

காலையில் வெகு சீக்கிரமாகவே எழுந்துவிடுகின்றனர், பிறகு நாள் முழுவதும் மந்தமாகச் செயல்படுகின்றனர். போதுமான அளவு ஓய்வு கிடைக்காமல் போவது, மோசமான செயற்திறன், அதிகத் தவறுகள், தொழிற்சாலை விபத்துக்கள், கார் விபத்துக்கள், கோபம், ஆளுமைப் பிரச்சனைகள், மற்றும் பிற சிரமங்களுக்கு வழிவகுக்கின்றது.

நீங்கள் ஓர் இயல்பான வேலையைச் செய்து கொண்டு, ஓர் இயல்பான வாழ்க்கையை வாழ்ந்து கொண்டிருந்தால், ஒவ்வோர் இரவிலும் உங்களுக்கு எட்டு மணிநேரத் தூக்கம் அவசியம். உங்களுக்கு உண்மையில் எட்டு மணிநேரத் தூக்கம் தேவைப்படும்போது வெறும் ஆறு அல்லது ஏழு மணிநேர உறக்கம் மட்டுமே உங்களுக்குக் கிடைத்தால், உங்களுடைய தூக்கப் பற்றாக்குறை அதிகரிக்கத் துவங்கும். வியாழக்கிழமை அல்லது வெள்ளிக்கிழமைக்குள், காலையில் நீங்கள் எழுந்திருக்கும்போது, அன்றைய இரவில் எவ்வளவு சீக்கிரமாகத் தூங்கச் செல்லலாம் என்பதுதான் உங்களுக்குத் தோன்றும் முதல் எண்ணமாக இருக்கும். காலையில் கண்விழிக்கும்போதே மீண்டும் தூங்கச் செல்வதைப் பற்றி நீங்கள் சிந்திக்கத் துவங்கினால், உங்களுக்குப் போதுமான உறக்கம் கிடைப்பதில்லை என்பதை நீங்கள் அறிந்து கொள்ளலாம்.

ஒவ்வோர் இரவிலும் எட்டு மணிநேரத் தூக்கத்தோடு கூடவே, வார இறுதிநாட்கள் மற்றும் விடுமுறைகளின் வாயிலாக, வேலையிலிருந்தும் உங்களுக்கு முறையான இடைவேளைகள் தேவை. வேலையிலிருந்து நீங்கள் விடுப்பு எடுத்துக் கொள்ளும்போது, உங்களுடைய உளரீதியான மற்றும் உணர்ச்சிரீதியான பேட்டரிகளை நீங்கள் மீண்டும் உயிர்ப்பிக்கிறீர்கள். வார இறுதியில் இரண்டு அல்லது மூன்று நாட்கள் விடுப்பிற்குப் பிறகு நீங்கள் மீண்டும் வேலைக்குச் செல்லும்போது, உங்களுக்கு முழு ஓய்வு கிடைத்திருக்கும், சிறப்பாகச் செயல்படுவதற்கு நீங்கள் தயாராக இருப்பீர்கள்.

5. சரியான மனப்போக்கு

இதுதான் எல்லாவற்றையும்விட மிகவும் முக்கியம். ஆரோக்கியம், மகிழ்ச்சி, மற்றும் நீண்ட ஆயுட்காலத்தை மிக அதிகமாகக் கணிக்கக்கூடிய பண்புநலன் 'நன்னம்பிக்கை.' உங்களைப் பற்றியும் உங்கள் வாழ்க்கையைப் பற்றியும் நீங்கள் மேலும் மேலும் நன்னம்பிக்கையை வளர்த்துக் கொள்ளும்போது, ஒவ்வொரு பகுதியிலும் உங்கள் ஆரோக்கியமும் சிறப்புறும்.

நேர்மறையாகவும் நன்னம்பிக்கையோடும் இருக்கின்ற மக்கள்

வழக்கமாக வலிமையான நோயெதிர்ப்பு அமைப்புமுறைகளைப் பெற்றிருப்பதால், அவர்கள் அரிதாகவே நோய்வாய்ப்படுகின்றனர். சளித் தொந்தரவுகள் அவர்களுக்கு அவ்வளவாக ஏற்படுவதே இல்லை. கடின உழைப்பு அல்லது களைப்பிலிருந்து அவர்களால் விரைவாக மீள முடிகிறது. ஒரு சராசரி நபரைத் தாக்குகின்ற பல்வேறு உபாதைகளுக்கு எதிரான ஒரு வலிமையான பாதுகாப்புக் கேடயம் ஒரு நன்னம்பிக்கையாளருக்குள் அமைந்துள்ளது.

உங்கள் எடையைக் கட்டுப்பாட்டிற்குள் கொண்டு வாருங்கள்

அளவுக்கதிகமாகச் சாப்பிட்டு அளவுக்கதிகமான எடையுடன் இருப்பதுதான் மக்களிடம் இன்று நிலவுகின்ற சுயஒழுங்கு தொடர்பான மாபெரும் பிரச்சனை. 60 சதவீதத்திற்கும் அதிகமான அமெரிக்கர்கள் இன்று அளவுக்கதிகமான எடையுடன் இருக்கின்றனர், 30 சதவீதத்தினர் பருமனாக இருக்கின்றனர், அதாவது இயல்பான எடையைவிட 30 சதவீதம் அதிக எடையைக் கொண்டுள்ளனர். வேறு எந்தவொரு பகுதியை விடவும், உங்கள் எடையைக் கட்டுப்பாட்டிற்குள் கொண்டு வருவதற்கும், வாழ்நாள் நெடுகிலும் அதைக் கட்டுப்பாட்டில் வைத்திருப்பதற்கும்தான் சுயஒழுங்கு மிக அதிகமாகத் தேவைப்படுகிறது.

'உணவுக் கட்டுப்பாடுகள்' வேலை செய்வதில்லை என்ற கூற்றை நீங்கள் அடிக்கடிக் கேட்டிருக்கக்கூடும். உங்கள் எடையைக் குறைப்பதற்காக நீங்கள் பட்டினி கிடக்கும்போது, இழந்த வேகத்திலேயே மீண்டும் அந்த எடையை நீங்கள் திரும்பப் பெற்றுவிடுவீர்கள் என்பது அதன் பொருள். இதற்குப் பல காரணங்கள் இருக்கின்றன.

ஒவ்வொரு நபருக்கும் ஒரு குறிப்பிட்ட வளர்சிதைமாற்ற விகிதம் இருக்கிறது. இந்த விகிதத்தில்தான் நீங்கள் உங்கள் ஆற்றலை எரிக்கிறீர்கள். நீங்கள் உட்கொண்ட உணவின் அளவையும், அந்த உணவிலிருந்து கிடைக்கும் ஆற்றலை எரிப்பதற்கு நீங்கள் செய்யும் உடற்பயிற்சியின் அளவையும் கொண்டு காலப்போக்கில் இந்த வளர்சிதைமாற்ற விகிதம் நிர்ணயிக்கப்படுகிறது.

உங்களது வளர்சிதைமாற்ற விகிதத்தோடு கூடவே, உங்களுக்கென்று ஓர் எடையை உங்கள் உடல் நிர்ணயிக்கிறது. இது ஒரு தெர்மோஸ்டாட்டைப்போல் வேலை செய்கிறது. தீவிர உணவுக்

கட்டுப்பாட்டின் மூலம் நீங்கள் எவ்வளவு எடையைக் குறைத்தாலும் சரி, மீண்டும் நீங்கள் உங்களுக்கு நிர்ணயிக்கப்பட்டுள்ள எடையை அடைந்துவிடுவீர்கள்.

உங்களுக்கு நிர்ணயிக்கப்பட்டுள்ள எடையை மாற்றுங்கள்

நிரந்தரமாக எடையை இழப்பதற்கு, நீங்கள் உங்களுக்கு நிர்ணயிக்கப்பட்டுள்ள எடையைச் சற்றுக் குறைக்க வேண்டும். இதை அடைவதற்கு, முதலில், நீங்கள் உங்கள் கச்சிதமான உடல் எடையை அடையும்போது உங்கள் தோற்றம் எப்படி இருக்கும் என்பது பற்றிய ஒரு தெளிவான மனக்காட்சியை உருவாக்கிக் கொள்ள வேண்டும். நீங்கள் பெற விரும்புகின்ற கச்சிதமான உடலைக் கொண்டிருக்கும் ஒருவரது படத்தை ஏதேனும் ஒரு பத்திரிகையிலிருந்து கத்தரித்து, அவரது முகத்திற்கு மேலே உங்களது படத்தை ஒட்டுங்கள்.

பிறகு, மீண்டும் உங்கள் பழைய எடைக்குத் திரும்பப் போவதில்லை என்ற உறுதியான தீர்மானத்துடன், நீங்கள் சாப்பிடுகின்ற உணவின் தரத்தையும் அளவையும் நிரந்தரமாக மாற்றுவதற்கான ஒரு படிப்படியான செயல்முறையைத் துவக்குங்கள். இந்த நிரந்தர மாற்றத்திற்காகக் குறைந்தது ஒரு வருடமாவது உழைப்பதற்குத் தயாராக இருங்கள். நீங்கள் அளவுக்கதிகமான எடையுடன் இருந்தால், நீங்கள் இன்று அந்த நிலையை அடைவதற்குப் பல வருடங்கள் ஆகியுள்ளது என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். எனவே, மீண்டும் உங்கள் கச்சிதமான எடைக்குத் திரும்புவதற்கு ஏராளமான நேரத்தை முதலீடு செய்யத் தயாராக இருங்கள்.

உணவுக் கட்டுப்பாட்டைக் கடைபிடிப்பதில் உள்ள மிகப் பெரிய குறைபாடு

உணவுக் கட்டுப்பாடைக் கடைபிடித்துத் தங்கள் எடையை இழக்கும் பெரும்பாலான மக்கள், தாங்கள் ஒருசில கிலோக்கள் எடையைக் குறைத்தவுடன், வெளியே சென்று மிகப் பெரிய விருந்துச் சாப்பாட்டை உட்கொண்டு, ஏராளமான இனிப்புகளைச் சாப்பிடுவதன் மூலம் தங்களுக்குத் தாங்களே வெகுமதி அளித்துக் கொள்ளலாம் என்ற தவறான யோசனையுடன் அச்செயல்முறையில் இறங்குகின்றனர். வேறு வார்த்தைகளில் கூறினால், எடையை இழப்பதற்கான வெகுமதியாக மீண்டும் தங்கள் வயிற்றை உணவால் நிரப்புவதென்ற யோசனையை

அவர்கள் பயன்படுத்துகின்றனர். இந்த அணுகுமுறை தோல்வியடைவது உறுதி.

மாறாக, உணவை உள்ளடக்கியிருக்காத ஒரு வெகுமதியை உங்களுக்கென்று தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் கச்சிதமான எடைக்கு மட்டுமே பொருந்துகின்ற புதிய ஆடைகளை உங்களுக்கு வெகுமதியாகக் கொடுத்துக் கொள்ளப் போவதாக முடிவு செய்து கொள்ளுங்கள். நீங்கள் குதூகலமான நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடக்கூடிய ஒரு விடுமுறைக்கு உங்கள் குடும்பத்தோடு சென்று வாருங்கள். உங்கள் எடையைக் குறைத்து, ஒரு வருடம்வரை அதை அப்படியே தக்க வைத்துக் கொள்ளப் போவதாக யாரேனும் ஒருவரிடம் சவால்விடுங்கள்.

நிரந்தர எடை இழப்பிற்கான சூத்திரம்

கச்சிதமான ஆரோக்கியத்திற்கான திறவுகோலை ஐந்து வார்த்தைகளில் தொகுத்துக் கூறிவிடலாம்: "குறைவாகச் சாப்பிடுங்கள், அதிகமாக உடற்பயிற்சி செய்யுங்கள்."

நிரந்தரமாக எடையை இழப்பதற்கான ஒரே வழி, நீங்கள் உட்கொள்வதைவிட அதிகமான கலோரிகளைச் செலவிடுவதுதான். இதற்கு வேறு எந்த மாற்று வழியும் கிடையாது. மேலும், நீங்கள் இதை நீண்டகாலம் செய்ய வேண்டியிருக்கும், குறிப்பாக, உங்கள் எடை அதிகமாக அதிகரிக்க நீங்கள் அனுமதித்திருக்கும் பட்சத்தில்.

'பெரிதாகச் சிந்திப்பது' என்ற எனது பயிற்சித் திட்டத்தில், சர்க்கரை, உப்பு, சுத்திகரிக்கப்பட்ட வெள்ளைக் கோதுமை மாவு ஆகிய மூன்று வெள்ளை நச்சுக்களைத் தவிர்ப்பதன் முக்கியத்துவத்தை நான் கற்றுக் கொடுக்கிறேன்.

சர்க்கரையைத் தூர வீசுங்கள்

உங்கள் எடையை நிரந்தரமாகக் குறைக்க வேண்டும் என்றாலோ, அதிக ஆரோக்கியத்தையும் ஆற்றலையும் நீங்கள் அனுபவிக்க விரும்பினாலோ, எளிய சர்க்கரைகளை உங்கள் உணவிலிருந்து முற்றிலுமாக நீங்கள் அகற்றியாக வேண்டும். மிட்டாய்கள், கேக்குகள், இனிப்பு வகைகள், பாயசங்கள், மென்பானங்கள், டின்களில் வரும் பழங்கள், உங்கள் காபியில் உள்ள சர்க்கரை, மற்றும் ஒவ்வொரு நாளும் மக்கள் அதிக அளவில் உட்கொள்ளும் பிற வடிவிலான சர்க்கரைகள் ஆகியவற்றில் எளிய சர்க்கரைகள் அடங்கியுள்ளன.

சிறந்த உடல் ஆரோக்கியத்தை அனுபவிப்பதற்கு உங்களுக்குக்

கூடுதல் சர்க்கரை எதுவும் தேவையில்லை. உங்கள் வாழ்விலிருந்து அனைத்துச் சர்க்கரையையும் சர்க்கரைப் பொருட்களையும் களைவதன் மூலம் ஒரு நாளைக்கு அரை கிலோ எடையை உங்களால் குறைக்க முடியும்.

உப்பை ஒதுக்கி வையுங்கள்

கூடுதல் உப்பை உங்கள் உணவிலிருந்து நீக்கியாக வேண்டும். சராசரி அமெரிக்கர்களுக்குத் தாங்கள் உட்கொள்ளும் பலவிதமான உணவுகளிலிருந்து போதுமான அளவு உப்புக் கிடைத்தாலும்கூட, அதிக உப்பைக் கொண்ட உணவுகளை உட்கொள்வதன் மூலமும், பிறகு கூடுதலான உப்பை உணவில் சேர்த்துக் கொள்வதன் மூலமும் ஒவ்வொரு வருடமும் கூடுதலாகப் பத்துக் கிலோ உப்பை அவர்கள் உட்கொள்ளுகின்றனர்.

அளவுக்கதிகமான உப்பை நீங்கள் உட்கொள்ளும்போது, அந்த உப்பைத் தாங்குவதற்காக உங்கள் உடல் தண்ணீரைத் தக்க வைத்துக் கொள்கிறது. அதிகப்படியான உப்பைச் சேர்த்துக் கொள்வதை நீங்கள் நிறுத்திவிட்டு, தினமும் எட்டு டம்ளர்கள் தண்ணீர் பருகும்போது, அந்தக் கூடுதல் நீரை உங்கள் உடல் விடுவிக்கிறது. அப்போது, நீங்கள் முதல் நாளிலேயே இரண்டு அல்லது மூன்று கிலோ எடையை இழப்பதை உங்களால் உணர முடியும்.

சுத்திகரிக்கப்பட்ட வெள்ளைக் கோதுமை மாவுப் பதார்த்தங்களைத் தவிர்த்துவிடுங்கள்:

இறுதியாக, உங்கள் உணவிலிருந்து, சுத்திகரிக்கப்பட்ட வெள்ளைக் கோதுமை மாவுப் பொருட்களை நீக்கிவிடுங்கள். ரொட்டி, பாஸ்தா, கேக் போன்றவை இவற்றில் அடங்கும்.

சுத்திகரிக்கப்பட்ட வெள்ளைக் கோதுமை மாவு என்பது உண்மையில் அனைத்துச் சத்துக்களும் நீக்கப்பட்டு வெண்மையாக்கப்பட்ட ஒரு 'சடப் பொருள்.' 'செறிவூட்டப்பட்ட வெள்ளை ரொட்டி' என்ற வார்த்தைகளை நீங்கள் பார்த்தால், அந்த ரொட்டி, செயற்கையான வேதியல் வைட்டமின்களால் செறிவூட்டப்பட்ட, செத்துப் போன ஒரு பொருளைக் கொண்டு செய்யப்பட்டது என்பதை உணர்ந்து கொள்ளுங்கள். அதோடு, தயாரிப்பின்போது அந்தச் செயற்கை வைட்டமின்களும் அழிக்கப்பட்டுவிடுகின்றன. சுத்திகரிக்கப்பட்ட வெள்ளைக் கோதுமை மாவால் செய்யப்பட்ட ஒரு பொருளில் எந்தச் சத்தும் கிடையாது.

உணவுக் கட்டுப்பாட்டில் ஓர் எளிய மாற்றம்

சில மாதங்களுக்கு முன்பு, ஃப்ளோரிடாவில் வசித்து வந்த 37 வயது நிரம்பியிருந்த ஒரு நபரிடமிருந்து எனக்கு ஒரு கடிதம் வந்தது. பல வருடங்களாகத் தான் என்னுடைய புத்தகங்களைப் படித்திருந்ததாகவும் எனது ஆடியோ பயிற்சித் திட்டங்களைக் கேட்டிருந்ததாகவும் அவர் எனக்கு எழுதி இருந்தார். தன்னால் கற்பனை செய்ய முடியாத மிக உயர்ந்த அளவிலான பொருளாதார வெற்றியையும் தொழில்வாழ்க்கை வெற்றியையும் தான் அடைந்து இருந்ததாகவும் அதில் குறிப்பிட்டிருந்தார். ஆனால் அவர் எவ்வளவு கடினமாக முயற்சித்தும், கூடுதலாகத் தான் கொண்டிருந்த பத்துக் கிலோ எடையை அவரால் இழக்க முடியவில்லை.

பிறகு ஒருநாள், 'பெரிதாகச் சிந்தியுங்கள்' என்ற பயிற்சித் திட்டத்தை அவர் கேட்டார். மூன்று வெள்ளை நச்சுக்களைப் பற்றிய எனது கருத்துக்களை அவர் செவிமடுத்தார். அதிர்ஷ்டவசமாக, அவர் சுயஒழுங்கும் வைராக்கியமும் கொண்டவராக இருந்தார். அவர் தனது மன உறுதியைப் பயன்படுத்தி, இந்த மூன்றையும் உண்ணுவதை முற்றிலுமாக நிறுத்தினார்.

அதன் பிறகு நிகழ்ந்தது அதிசயத்திற்குச் சற்றும் குறைந்ததல்ல என்று அவர் கூறினார். ஆறு மாதங்களுக்குள், அவர் பத்துக் கிலோ எடையை இழந்திருந்தார். அவர் எனக்குக் கடிதம் எழுதியபோது, இரண்டு வருடங்களாகத் தனது எடை மாறாமல் இருந்தது என்று தெரிவித்திருந்தார். இப்போது தான் வித்தியாசமாகத் தோன்றியதாகவும், வித்தியாசமாக உணர்ந்ததாகவும், பெண்களுக்கு அதிக வசீகரமானவனாகத் தோற்றமளித்ததாகவும், மிக உயர்ந்த அளவிலான தன்னம்பிக்கையையும் சுயமதிப்பையும் தான் கொண்டிருந்ததாகவும் அவர் கூறினார். கூடுதல் எடையை இழந்தவுடன் தனது ஒட்டுமொத்த வாழ்க்கையும் மேம்பட்டுவிட்டிருந்ததாக அவர் தெரிவித்தார்.

நூறு வயதுவரை வாழுங்கள்

மிக உயர்ந்த அளவிலான ஆரோக்கியத்தையும் ஆற்றலையும் அனுபவிப்பதுதான் வாழ்வில் உங்கள் இலக்காக இருக்க வேண்டும். நீங்கள் சரியான உணவை உட்கொள்வதும் குறைவாக உண்ணுவதும் இதற்கு அவசியம். அதோடு, ஒவ்வொரு நாளும் முறையாக உடற்பயிற்சி செய்வதும், உங்கள் உடலில் ஒவ்வொரு மூட்டையும் அசைப்பதும்

அவசியம்.

மிகச் சிறந்த ஆரோக்கியத்தை அனுபவிப்பதற்கு, உங்களுக்கு ஏராளமான ஓய்வும் பொழுதுபோக்குகளும் தேவை. எல்லாவற்றையும்விட மேலாக, நீங்கள் நிரந்தரமாக ஒரு நேர்மறையான மனப்போக்கைக் கொண்டிருக்க வேண்டும். ஒவ்வொரு சூழ்நிலையிலும் நல்ல விஷயங்களைத் தேட வேண்டும், தொடர்ந்து ஒரு நேர்மறையான நபராக இருக்க வேண்டும்.

இப்பகுதிகள் ஒவ்வொன்றிலும், சுயஒழுங்கையும் மனஉறுதியையும் கடைபிடிப்பது நீங்கள் மேற்கொள்ளும் முயற்சிகளைவிட மிகப் பெரிய அளவிலான வெகுமதிகளை உங்களுக்குப் பெற்றுக் கொடுக்கும். உங்களது ஆரோக்கியப் பழக்கங்களில் சுயஒழுங்கைக் கடைபிடிப்பதன் மூலம், நீங்கள் கற்பனை செய்துள்ளதைவிட நீண்டகாலமும் மிகச் சிறப்பாகவும் உங்களால் வாழ முடியும். அடுத்த அத்தியாயத்தில், குறிப்பாக உடற்பயிற்சி மற்றும் கட்டுக்கோப்பான உடலைப் பெறுவது குறித்த இன்னும் அதிகமான யோசனைகள் கொடுக்கப்பட்டுள்ளன.

செயல்முறைப் பயிற்சிகள்

1. ஒரு மந்திரக் கோலை அசைப்பதன் மூலம் உங்களால் உங்கள் ஆரோக்கியத்தை ஒவ்வொரு வழியிலும் கச்சிதமானதாக ஆக்க முடியும் என்றால், இன்றைய உங்கள் ஆரோக்கியத்திலிருந்து அது எவ்வாறு வித்தியாசமாக இருக்கும்?
2. உங்களது எஞ்சிய வாழ்நாளை உங்கள் வாழ்வின் மிகச் சிறந்த காலமாக ஆக்குவதென்று உறுதியெடுத்துக் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் எந்த விஷயத்தை முதலில் மாற்ற வேண்டும் அல்லது செய்ய வேண்டும்?
3. உங்களுடைய உடலைப் பற்றிய ஒரு முழுமையான மருத்துவப் பரிசோதனையைப் பெற்றுக் கொண்டு, சிறந்த ஆரோக்கியத்தை அனுபவிப்பது எப்படி என்று உங்கள் மருத்துவரிடம் கேட்டுத் தெரிந்து கொண்டு, பிறகு அவரது அறிவுரையைப் பின்பற்றுங்கள்.
4. உங்களது கச்சிதமான எடை என்ன என்பதைத் தீர்மானித்துக் கொண்டு அதை ஓர் இலக்காக நிர்ணயம் செய்து கொள்ளுங்கள். அந்த இலக்கை அடைவதற்கான திட்டத்தை வகுப்பதற்கும் வாழ்நாள் முழுவதும் உங்களது அந்தக் கச்சிதமான எடை கூடாமல்

பார்த்துக் கொள்வதற்கும் நான்காவது அத்தியாயத்தில் நீங்கள் கற்றுக் கொண்ட 'இலக்குகளை நிர்ணயிக்கும் செயல்முறை'யைப் பயன்படுத்துங்கள்.

5. நான்காவது அத்தியாயத்தில் நாம் பார்த்த 'மூளையை உபயோகிக்கும்' செயல்முறையைப் பயன்படுத்தி, "மிகச் சிறந்த அளவிலான ஆரோக்கியத்தையும் ஆற்றலையும் அனுபவிப்பதற்கு ஒவ்வொரு நாளும் என்னால் என்ன செய்ய முடியும்?" என்ற கேள்விக்குக் குறைந்தபட்சம் இருபது விடைகளை எழுதுங்கள்.
6. இந்த அத்தியாயத்தில் நாம் படித்த ஆரோக்கியப் பழக்கங்களையும் ஆய்வுகளையும் மறுபரிசீலனை செய்து, அவற்றை நீங்கள் எவ்வளவு சிறப்பாகக் கடைபிடிக்கிறீர்கள் என்பது குறித்து ஒன்றிலிருந்து பத்துவரை உங்களை மதிப்பீடு செய்து கொள்ளுங்கள்.
7. நீங்கள் எண்பது, தொண்ணூறு, அல்லது அதற்கும் கூடுதலான வருடங்கள் வாழ்வதை உறுதி செய்வதற்கு இன்று நீங்கள் உடனடியாக எடுக்கவிருக்கின்ற ஒரு திட்டவட்டமான நடவடிக்கை என்ன என்பதைத் தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள்.

அத்தியாயம் 17

சுயஒழுங்கும் கட்டுக்கோப்பான உடலும்

"மன வலிமை என்பது பல விஷயங்களை உள்ளடக்கியது,
தியாகமும் சுயமறுப்பும்தான் அதன் பண்புநலன்கள்.
வளைந்து கொடுக்க மறுக்கின்ற,
கச்சிதமான ஒழுங்குடன்கூடிய மனஉறுதியும்
அதில் இரண்டறக் கலந்துள்ளது.
குணநலனின் செயல்பாடாக விளங்கும் மனநிலை இது."
- வின்ஸ் லொம்பார்டி

நீங்கள் மிகச் சிறந்த கட்டுக்கோப்பான உடலை அடைவதற்கும் அதைத் தக்க வைத்துக் கொள்வதற்கும் வாழ்நாள் முழுவதுமான சுயஒழுங்கும் மனஉறுதியும் அவசியம். கட்டுக்கோப்பான உடலைப் பெறுவதே ஒரு வெகுமதிதான் என்பது நல்ல செய்தி. நீங்கள் உடற்பயிற்சி செய்யும்போது நீங்கள் மகிழ்ச்சியாக இருப்பதோடு மட்டுமன்றி, மற்ற நேரம் முழுவதிலும் நீங்கள் உங்களைப் பற்றி அற்புதமாகவும் உணர்கிறீர்கள்.

ஒரு மகிழ்ச்சியான, ஆரோக்கியமான, நீண்டகால வாழ்க்கையை வாழ்வதும் கட்டுக்கோப்பான உடலுடன் இருப்பதும் உங்கள் இலக்காக இருந்தால், முறையான உடற்பயிற்சிக்கு எந்த மாற்றும் கிடையாது. அதிர்ஷ்டவசமாக, சிறந்த உடல்நலனை அனுபவிப்பதற்கு நீங்கள் ஒலிம்பிக் போட்டிக்கோ அல்லது ஒரு டிரயத்லான் போட்டிக்கோ உங்களைத் தயார்படுத்த வேண்டியதில்லை. உடற்பயிற்சியை உங்கள் அன்றாட வழக்கத்திற்குள் கொண்டு வருவதன் வாயிலாக உங்கள் வாழ்க்கைமுறையில் ஒருசில சிறிய மாற்றங்களை ஏற்படுத்துவதன்

மூலம் உங்களால் மிகச் சிறந்த கட்டுக்கோப்பான உடலைப் பெற முடியும்.

நிபுணர்கள் கூறுவதைக் கேளுங்கள்

கட்டுக்கோப்பான உடலைப் பெறுவதற்கும் மிகச் சிறந்த அளவிலான உடல்நலனை அனுபவிப்பதற்கும் வாரத்திற்கு 200-300 நிமிட உடற்பயிற்சி தேவை என்று நிபுணர்கள் கூறுகின்றனர். அதாவது, ஒவ்வொரு வாரமும், ஐந்து முதல் ஏழு முறை வரை முப்பதிலிருந்து அறுபது நிமிடங்கள் நீங்கள் உடற்பயிற்சி செய்தாக வேண்டும்.

காலையில் வேலைக்குச் செல்வதற்கு முன்பு அல்லது மாலையில் நீங்கள் வீடு திரும்பிய பிறகு, மற்றும் வார இறுதி நாட்களில் நீங்கள் வெறுமனே முப்பது நிமிடங்கள் நடந்துவிட்டு வந்தால், நமது சமுதாயத்தில் உள்ள, மிகச் சிறந்த ஆரோக்கியத்தைக் கொண்டவர்களில் நீங்களும் ஒருவராக இருப்பீர்கள்.

ஒரு முறைக்கு அறுபது நிமிடங்கள் என்ற கணக்கில், வாரத்திற்கு ஐந்து முறை நீங்கள் உடற்பயிற்சி செய்தால், உலகில் இன்று இருக்கின்ற, மிகச் சிறந்த கட்டுக்கோப்பான உடலைக் கொண்டவர்களில், முதல் 1 அல்லது 2 சதவீதத்தினரில் ஒருவராக நீங்கள் இருப்பீர்கள்.

உடற்பயிற்சி உங்கள் முதல் வேலையாக இருக்கட்டும்

உடற்பயிற்சிக்கான சிறந்த நேரம் அதிகாலை நேரம்தான். ஒவ்வொரு நாளும் காலையில் எழுந்து முப்பதிலிருந்து அறுபது நிமிடங்கள்வரை உடற்பயிற்சி செய்கின்ற மக்கள், உடற்பயிற்சியைத் தங்கள் அன்றாட வழக்கத்தின் ஒரு பகுதியாக ஆக்கிக் கொள்வதற்கான வாய்ப்புகள் அதிகம்.

மறுபுறம், நாளின் பிற்பகுதியில் அல்லது வேலை முடிந்த பிறகு செய்து கொள்ளலாம் என்று உடற்பயிற்சியைத் தள்ளிப் போடுபவர்கள், தாங்கள் மிகவும் களைப்பாக இருப்பதையோ அல்லது தாங்கள் செய்வதற்கு ஏராளமான வேலைகள் இருப்பதையோ காண்கின்றனர்.

இன்னொரு நாள் பார்த்துக் கொள்ளலாம் என்று அவர்கள் தங்கள் உடற்பயிற்சியைத் தள்ளிப் போடுகின்றனர். ஆனால் அந்த நாள் ஒருபோதும் வரப் போவதில்லை.

ஒரு முறையான உடற்பயிற்சி வழக்கத்தைத் துவக்கி, அதைக் கடைபிடிப்பதற்கு ஏராளமான சுயஒழுங்கு தேவை. ஆனால் காலையில் எழுந்தவுடனேயே உடற்பயிற்சி செய்வதற்கு உங்களை உங்களால் ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ள முடிந்தால், அது உங்களுக்குச் சுலபமானதாக இருக்கும்.

உங்களைத் தந்திரமாக ஏமாற்றுங்கள்

பல மக்கள், காலையில் எழுந்தவுடன் உடற்பயிற்சி செய்வதற்குத் தங்களைக் கட்டாயப்படுத்தும் விதத்தில் தங்களது உடற்பயிற்சிக்கான உடைகளைத் தங்கள் படுக்கையை அடுத்துப் போட்டு வைத்திருப்பர். அவர்களில் நானும் ஒருவன். காலையில் கண்விழித்தவுடன் அந்த உடைகள்மீது அவர்களது கால்கள் இடறும். அவர்கள் உடனடியாகத் தங்கள் உடற்பயிற்சிக்கான உடைகளை அணிந்து கொண்டு, காலணிகளை மாட்டிக் கொண்டு, தங்கள் தெருவைச் சுற்றி ஓடத் துவங்குவர். என்ன நடந்தது என்பதை அவர்கள் உணர்வதற்கு முன்பாக, அவர்கள் ஏற்கனவே பாதி உடற்பயிற்சியை முடித்திருப்பர், அவர்களது இதயத் துடிப்பு அதிகரித்திருக்கும், நுரையீரல்கள் நன்றாக விரிந்து கொடுத்திருக்கும், அவர்கள் தங்களைப் பற்றி நல்லவிதமாக உணர்ந்து கொண்டிருப்பர்.

மக்கள் தங்கள் காலைநேர ஓட்டம் அல்லது வேறு ஏதோ ஒரு வகையான உடற்பயிற்சியில் ஈடுபட்டுவிட்டுத் திரும்பி வரும்போது, எப்போதும் மகிழ்ச்சியாகவும் புன்னகைத்துக் கொண்டும் இருப்பார்கள். இருபத்தைந்து அல்லது முப்பது நிமிடங்களுக்குப் பிறகு ஏற்படுகின்ற 'உடற்பயிற்சி விளைவு'தான் இதற்குக் காரணம். அவர்களது மூளைகள் என்டார்பின்களை விடுவிக்கின்றன. அவர்கள் பெருமகிழ்ச்சியை உணர்கின்றனர்.

உங்களுடைய புத்திசாலித்தனத்தை அதிகரித்துக் கொள்ளுங்கள்

காலையில் எழுந்தவுடன் முதல் வேலையாகத் திறந்தவெளி உடற்பயிற்சிகளில் ஈடுபடும் மக்கள், நாள் முழுவதும் அதிக அறிவுத்திறனுடனும் அதிகப் படைப்புத்திறனுடனும் அதிக சாமர்த்தியத்துடனும் செயல்படுபவர்களாக இருப்பது கண்டுபிடிக்கப்பட்டுள்ளது. உண்மையில், அறிவுத்திறன் சோதனைத் தேர்வுகளில் அவர்கள் மிக உயர்ந்த மதிப்பெண்களைப் பெறுகின்றனர்.

நாள் முழுவதும் தங்கள் வேலையைச் சிறப்பாகச் செய்வதற்குத் தங்களுக்கு உதவக்கூடிய அதிகமான யோசனைகளை அவர்கள் பெறுகின்றனர்.

இதற்கான காரணம் வெளிப்படையானது. காலையில் எழுந்தவுடன் திறந்தவெளி உடற்பயிற்சியில் நீங்கள் ஈடுபடும்போது, சிந்திப்பதற்கும் ஆய்வு செய்வதற்கும் தீர்மானம் எடுப்பதற்கும் நீங்கள் பயன்படுத்துகின்ற உங்கள் மூளையின் மேற்பகுதிக்கு ஆக்சிஜனேற்றப்பட்ட ரத்தத்தை நீங்கள் அனுப்புகிறீர்கள். காலையில் எழுந்தவுடனும், அதன் பிறகு பல மணிநேரங்களுக்கும் இது உங்களை அதிக விழிப்பாகவும் கவனமாகவும் இருக்கச் செய்கிறது.

காலையில் எழுந்தவுடனேயே நீங்கள் உடற்பயிற்சி செய்யும்போது, உங்களது வளர்சிதைமாற்ற விகிதத்தை மிக உயர்ந்த அளவுக்கு நீங்கள் முடுக்கிவிடுகிறீர்கள். அதன் விளைவாக, நாள் முழுவதும் உங்கள் உடல் தொடர்ந்து அதிகமான கலோரிகளை எரிக்கிறது. உடற்பயிற்சி செய்து முடித்தப் பல மணிநேரங்களுக்குத் தொடர்ந்து நீங்கள் உங்கள் எடையை இழக்கிறீர்கள்.

காலையில் எழுந்தவுடனேயோ அல்லது நாளின் வேறு ஏதேனும் ஒரு நேரத்திலோ நீங்கள் உடற்பயிற்சி செய்யும்போது, உங்களுக்குப் பசி ஏற்படும். ஆனால், நீங்கள் உங்கள் உடலை ஓர் ஆரோக்கியமான வழியில் வேலை வாங்கிக் கொண்டிருப்பதால், ஆரோக்கியமான உணவு குறித்த ஓர் இயற்கையான பசி உங்களுக்கு ஏற்படும். இனிப்பான உணவுப் பதார்த்தங்கள் குறித்து நீங்கள் அதிகமாக நாட்டம் கொள்ள மாட்டீர்கள்.

உடற்பயிற்சியை உங்கள் வாழ்க்கைமுறையின் ஓர் அங்கமாக ஆக்கிக் கொள்ளுங்கள்

ஓர் உடற்பயிற்சி மையத்தில் சேர்ந்து முறையான உடற்பயிற்சி வகுப்புகளில் கலந்து கொள்வது, மிகச் சிறந்த அளவிலான உடற்திறனைப் பெறுவதற்கும் அதைத் தக்க வைத்துக் கொள்வதற்கும் நீங்கள் செய்யக்கூடிய மிகச் சிறந்த விஷயங்களில் ஒன்று. இன்னும் சற்றுக் கூடுதல் பணம் கொடுத்து, உங்களுக்கென்று ஒரு தனிப்பட்டப் பயிற்சியாளரை வேலைக்கு அமர்த்திக் கொள்ளலாம். வாரத்திற்கு மூன்று முறையோ அல்லது அதற்கு அதிகமாகவோ, ஒரு முழுமையான உடற்பயிற்சி வழக்கத்திற்கு அவர் உங்களை உட்படுத்துவார்.

நீங்கள் தேர்ந்தெடுத்துள்ள உடற்பயிற்சித் திட்டத்தை நீங்கள்

கடைபிடிப்பதை உறுதி செய்வதற்கு, ஒரு வகுப்பில் தினந்தோறும் உங்களை எதிர்பார்க்கின்ற அல்லது உங்களை முறையாகக் கண்காணிக்கின்ற யாரேனும் ஒருவர் இருந்தால், ஓர் உடற்பயிற்சி வழக்கத்தைத் துவக்கி, அதைத் தக்க வைத்துக் கொள்வதற்கு நீங்கள் உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்வதற்கான வாய்ப்புகள் அதிகம்.

பலர் இன்று தனிப்பட்டப் பயிற்றுவிப்பாளர்களை நியமித்துக் கொள்கின்றனர். ஒன்று, அவர் உங்கள் வீட்டிற்கோ அல்லது உங்கள் பணியிடத்திற்கோ வந்து உங்களுக்குப் பயிற்சி அளிக்கலாம், அல்லது தனிப்பட்டப் பயிற்றுவிப்பாளர்கள் இருக்கின்ற ஓர் உடற்பயிற்சி மையத்திற்குச் சென்று நீங்கள் பயிற்சி எடுத்துக் கொள்ளலாம். நீங்கள் பயன்படுத்த விரும்புகின்ற குறிப்பிட்ட உடற்பயிற்சி உபகரணங்களைக் கொண்டு அவர் உங்களுக்குப் பயிற்சி அளிப்பார்.

தனிப்பட்டப் பயிற்றுவிப்பாளர்களைப் பயன்படுத்திக் கொள்கின்ற மக்கள் அனைவருமே தங்களுக்குக் கிடைக்கும் விளைவுகளால் பெருமகிழ்ச்சி கொள்கின்றனர். ஒரு பயிற்றுவிப்பாளருக்குத் தாங்கள் பதில் சொல்லியாக வேண்டியிருப்பது தங்கள்மீது ஒரு நேர்மறையான தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவதாக அவர்கள் கூறுகின்றனர். இந்த நேர்மறையான தாக்கம், குறைந்த அளவு எடையை இழப்பதற்கு ஏற்ற வகையில் குறைந்த அளவு உணவு உட்கொள்வதற்கும், உடற்பயிற்சி செய்யும்போது கடினமாக உழைப்பதற்கும் அவர்களை ஊக்குவிக்கிறது.

ஒழுங்குபடுத்தப்பட்ட ஒரு விளையாட்டில் சேர்ந்து கொள்ளுங்கள்

மிக உயர்ந்த அளவிலான உடற்திறனை அடைவதற்கும் கட்டுக்கோப்பான உடலைப் பெறுவதற்குமான ஓர் அற்புதமான வழி, ஒழுங்குபடுத்தப்பட்ட ஒரு விளையாட்டில் சேர்ந்து கொள்வதுதான். நேரம் மற்றும் அட்டவணை தொடர்பான விஷயங்களில் அவை உங்களிடமிருந்து மிக அதிகமாக எதிர்பார்க்கின்றன, ஆனால் அதனால் கிடைக்கும் வெகுமதிகள் பெரும்பாலான சமயங்களில் அசாதாரணமானவையாக இருக்கின்றன.

பேஸ்பால், டென்னிஸ், கால்பந்து, கிரிக்கெட், பேட்மின்டன், அல்லது வேறு ஏதேனும் ஒரு விளையாட்டு அணியில் நீங்கள் ஓர் உறுப்பினராக இருந்து, உங்களுக்கு முறையாகப் பயிற்றுவிப்பதற்கு ஒரு பயிற்றுவிப்பாளர் இருந்தால், நீங்கள் அதிக கவனக்குவிப்புடனும் அதிக ஒழுங்குடனும் இருப்பீர்கள். நீங்கள் அடிக்கடியும் சுறுசுறுப்பாகவும்

உடற்பயிற்சி செய்வீர்கள். பெரும்பாலானவர்களைவிட அதிகக் கட்டுக்கோப்பாகவும் ஒல்லியாகவும் இருப்பீர்கள்.

புதிய, சிறந்த பழக்கங்களை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள்

துரதிர்ஷ்டவசமாக, கட்டுக்கோப்பான உடலுக்கும் சிறந்த உடற்திறனுக்கும் விளையாட்டுப் பயிற்சிகளுக்கும் மிக உயர்ந்த அளவிலான ஒழுங்கு தேவை. இந்த வகையான உடற்பயிற்சியை மேற்கொள்வதற்கான திறன் ஒருசிலருக்கு மட்டுமே இருக்கிறது அல்லது ஒருசிலரால் மட்டுமே இதைத் துவக்கவும் தொடர்ந்து செய்யவும் முடிகிறது. நல்லதோ அல்லது கெட்டதோ, நீங்கள் மீண்டும் மீண்டும் செய்யும் ஒரு விஷயம் ஒரு பழக்கமாக ஆகிவிடுகிறது. முறையான உடற்பயிற்சி எனும் பழக்கத்தைக் கைவிடுகின்ற மக்கள், மீண்டும் ஒருபோதும் அதைத் துவக்குவதில்லை.

அதிர்ஷ்டவசமாக, இப்போதுகூடக் காலம் கடந்து விடவில்லை. மிக உயர்ந்த அளவிலான உடற்திறனை நீங்கள் அனுபவிக்கப் போவதாக எந்த நேரத்திலும் உங்களால் தீர்மானிக்க முடியும். ஏதேனும் ஒரு வகையான உடற்பயிற்சி வழக்கத்தைத் துவக்குவதென்று இக்கணத்தில் உங்களால் ஒரு தீர்மானத்தை மேற்கொள்ள முடியும். பிறகு, நீங்கள் நிர்ணயித்துக் கொண்டுள்ள இலக்கைச் சாதிப்பதற்கான மனஉறுதியும் ஒழுங்கும் உங்களிடம் இருக்கிறதா என்று பார்ப்பதற்கான ஒரு தனிப்பட்ட சோதனையை அல்லது சவாலை அமைத்துக் கொள்ளுங்கள்.

உங்களால் இன்றே துவக்க முடியும்

சில வருடங்களுக்கு முன்பு, முதியோர் இல்லம் ஒன்றில் வாழ்ந்து வந்த அறுபத்தெட்டு வயது நிரம்பிய பெண்மணி ஒருவர், தன் வாழ்நாளில் ஒருபோதும் உடற்பயிற்சி குறித்து அவ்வளவாகச் சிந்தித்திருக்கவில்லை. அவர் கடினமாக உழைத்து, தன் குழந்தைகளை வளர்த்து ஆளாக்கி, ஒரு பாட்டியாக ஆகி, இப்போது முதியோர் இல்லத்தில் சௌகரியமாக வாழ்ந்து வந்தார்.

ஒருநாள், மெதுவோட்டம் பற்றிய ஒரு சிறப்பு நிகழ்ச்சியை அவர் ஒரு தொலைக்காட்சியில் பார்த்தார். அதில், நீண்டதூர ஓட்டங்களில் கலந்து கொண்ட, ஐம்பதுகளிலும் அறுபதுகளிலும் இருந்த சில நபர்களின் பேட்டி இடம்பெற்றிருந்தது. அவர்களில் சிலர் தங்கள் வாழ்வின் பிற்பகுதியில்தான் ஓடத் துவங்கியிருந்தனர்.

தானும் ஒரு நீண்டதூர ஓட்டத்தில் ஓடப் போவதாக இந்தப் பெண்மணி தீர்மானித்தார். பக்கத்தில் இருந்த ஒரு கடைக்குச் சென்று, நடப்பதற்கும் ஓடுவதற்குமான முறையான காலணிகளை அவர் வாங்கினார். அன்றிலிருந்து, தான் வாழ்ந்து வந்த பகுதியைச் சுற்றி அவர் நடக்கத் துவங்கினார். அடுத்த ஒருசில வாரங்களில், அவர் மேலும் அதிக தூரம் நடந்தார். எப்படி உடற்பயிற்சி செய்ய வேண்டும், ஓடுவதற்குத் தனது கால்களுக்கு எவ்வாறு பயிற்சியளிக்க வேண்டும் என்பது பற்றிய புத்தகங்களை வாங்கிப் படித்தார், மற்றவர்களிடம் ஆலோசனைகளைக் கேட்டார்.

படிப்படியாக உருவாக்குங்கள்

இரண்டு மாதங்களுக்குப் பிறகு, நடப்பதோடு கூடவே, மெதுவோட்டத்தையும் அவர் துவக்கினார். ஆறு மாதங்களுக்குப் பிறகு, அவரது உடற்பயிற்சி வழக்கத்தில் நடையும் மெதுவோட்டமும் இடம்பெற்றிருந்தன. முதல் வருடத்தின் முடிவில், தனது உள்ளூர் சமூகத்தில் ஒரு சிறு நீண்டதூர ஓட்டத்தில் அவர் கலந்து கொண்டு ஓடினார்.

அவருக்கு எழுபத்தைந்து வயது ஆனபோது, 26.4 மைல்கள் தூரம் கொண்ட பத்து நீண்டதூர ஓட்டங்களில் அவர் ஓடியிருந்தார். ஐம்பத்தியிரண்டு நெடுந்தூர ஓட்டங்களிலும் அவர் கலந்து கொண்டு ஓடியிருந்தார்.

அறுபத்தெட்டு வயதிற்கு முன் அவர் ஒருபோதும் ஓடியிருக்கவில்லை என்பது குறிப்பிடத்தக்க விஷயம்.

ஆக, உங்களுடைய சாக்குப்போக்கு என்ன? இந்த அறுபத்தெட்டு வயதுப் பெண்மணியால் தன் வாழ்வின் பிற்பகுதியில் உடற்பயிற்சியைத் துவக்க முடிந்தது என்றால், உங்களால் ஏன் முடியாது?

நீங்கள் ஒரு நீண்ட, மகிழ்ச்சியான வாழ்க்கையை வாழவும், விழிப்போடும் புத்திசாலித்தனத்தோடும் முழுமையான ஆற்றலோடும் இருக்கவும் விரும்பினால், வாரத்திற்கு நான்கு அல்லது ஐந்து நாட்கள் என்ற கணக்கில் ஒரு முறையான உடற்பயிற்சித் திட்டத்தைத் துவக்கி, அதை உங்கள் வாழ்நாள் முழுவதும் தொடர்வது அதற்கான உத்தரவாதத்தை உங்களுக்குக் கொடுக்கும்.

உயர்ந்த அளவிலான உடற்திறனையும் கட்டுக்கோப்பான உடலையும் அடைவதற்கும், பிறகு அதை வருடா வருடம் பராமரிப்பதற்குமான சுயஒழுங்கையும் மனஉறுதியையும் நீங்கள்

கடைபிடிக்கும்போது, உங்களைப் பற்றி நீங்கள் மிகவும் உயர்வாக உணர்வீர்கள்.

அடுத்த அத்தியாயத்தில், திருமண வாழ்க்கையில் சுயஒழுங்கைக் கடைபிடிப்பது எப்படி உங்கள் வாழ்க்கைத் துணைவருடன் ஒரு நீண்ட, மகிழ்ச்சியான, மனநிறைவான வாழ்க்கையை உறுதி செய்வதில் ஓர் அற்புதமான தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் என்பதைக் கற்றுக் கொள்வீர்கள்.

செயல்முறைப் பயிற்சிகள்

1. இன்றுதான் அந்த நாள்! இனிவரும் மாதங்களில், மிகச் சிறந்த உடற்திறனையும் கட்டுக்கோப்பான உடலையும் நீங்கள் அடையப் போவதாகத் தீர்மானித்து, பிறகு உடனடியாக அது குறித்து நடவடிக்கை எடுங்கள்.
2. உடற்பயிற்சியைத் துவக்குவதற்கு முன்பாக, உங்களுடைய உடல்நிலை பற்றித் தெரிந்து கொள்வதற்காக ஒரு முழுமையான மருத்துவப் பரிசோதனையைப் பெறுங்கள்.
3. ஒவ்வொரு நாளும் முப்பது நிமிடங்கள் நடக்கத் துவங்குங்கள். காலையில் எழுந்தவுடன் நடப்பது சிறந்தது. அது முடியாவிட்டால், மாலையில் வேலை முடிந்தவுடன் அதைச் செய்யுங்கள்.
4. ஓர் உடற்பயிற்சி நிலையத்தில் சேர்ந்து, ஒரு வருடத்திற்குக் கட்டணம் செலுத்தி, வாரம் ஐந்து முறை என்ற கணக்கில், ஒவ்வொரு முறையும் அறுபது நிமிடங்கள் உடற்பயிற்சி செய்வதற்கு ஏற்பாடு செய்யுங்கள்.
5. ஒரு தனிப்பட்டப் பயிற்சியாளரை நியமித்து, ஒவ்வொரு வாரமும், திறந்தவெளி உடற்பயிற்சிகள், வலிமையேற்றும் உடற்பயிற்சிகள், வளைவுத்தன்மைக்கான உடற்பயிற்சிகள் ஆகியவற்றை உள்ளடக்கிய ஓர் உடற்பயிற்சித் திட்டத்தை அவரது உதவியுடன் மேற்கொள்ளுங்கள்.
6. ஒரு டிரெட் மில், ஓர் உடற்பயிற்சி சைக்கிள், அல்லது உடற்பயிற்சிக்கான வேறு ஏதேனும் ஒரு கருவியில் முதலீடு செய்து, உங்கள் தொலைக்காட்சியின் முன்னால் அமர்ந்து அதில் உடற்பயிற்சி செய்யுங்கள்.
7. படிப்படியாகத் துவக்கி, உங்களிடம் ஒரு மிகப் பெரிய வித்தியாசம் தெரியும்வரை, பல வாரங்கள் தொடர்ந்து உடற்பயிற்சி

செய்வதென்று உறுதியாகத் தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள். பொறுமையாகவும் உறுதியாகவும் விடாமுயற்சியுடனும் இருங்கள்.

அத்தியாயம் 18

சுயஒழுங்கும் திருமணமும்

"ஓராயிரம் யுத்தங்களை வெற்றி கொள்வதைவிட
உங்களைக் கட்டுப்படுத்திக் கொள்வது சிறந்தது.
அப்போது வெற்றி உங்களுடையதாக இருக்கும்.
தேவதைகளோ அல்லது சாத்தான்களோ,
சொர்க்கமோ அல்லது நரகமோ,
அந்த வெற்றியை யாராலும்
உங்களிடமிருந்து பறிக்க முடியாது."
- புத்தபிரான்

ஒரு நீண்டகால மற்றும் அன்பான உறவில் உங்களை ஈடுபடுத்திக் கொள்ள முடிவதற்கான உங்கள் திறன் உங்களுடைய குணநலன் மற்றும் ஆளுமைக்கான ஒரு முக்கியமான அளவீடு.

ஆண்களும் பெண்களும் ஒரு முழுமையை உருவாக்குவதற்காகப் பிறந்துள்ள இரண்டு பாதிகள். அவர்களிடம் வெவ்வேறு குணநலன்களும் பண்புகளும் இருக்கின்றன. அவை முறையாக இணைக்கப்படும்போது, இயற்கை எதிர்பார்க்கின்ற அந்த முழுமையும் சமநிலையும் இணக்கமும் அடையப்படும்.

நம்பிக்கையும் மரியாதையும்தான் திருமணம் மற்றும் அன்பான உறவுகளுக்கான அடிப்படைப் பண்புநலன்கள். தங்கள் திருமண வாழ்வில் தம்பதியருக்கு இடையே பல விஷயங்களில் உடன்பாடின்மைகள் ஏற்படக்கூடும், ஆனால் அவர்களுக்கிடையே நம்பிக்கையும் மரியாதையும் நிலவும்வரை, அந்தத் திருமண வாழ்க்கை என்றென்றும் நீடிக்கும். தம்பதியரில் எவரேனும் ஒருவருக்கு அடுத்தவர்மீது நம்பிக்கையோ அல்லது மரியாதையோ இல்லாமல் போகும்போது, அந்த உறவு முடிந்துவிடுகிறது.

பல திருமணங்கள் விவாகரத்தில் முடிகின்றன. விவாகரத்தான பலர் பல திருமணங்களைச் செய்து கொள்கின்றனர். ஆனால் அவை ஒவ்வொன்றும் தோல்வியில்தான் முடிகின்றன. ஆனால் சிலர் ஒரே ஒருமுறை திருமணம் செய்து கொண்டு, தங்கள் வாழ்நாள் முழுவதும் திருப்தியாக வாழ்கின்றனர். இதற்கு என்ன காரணம்?

ஒரு மகிழ்ச்சியான திருமண வாழ்க்கைக்கான திறவுகோல்

ஒரு மகிழ்ச்சியான திருமண வாழ்க்கைக்கான மிக முக்கியமான காரணம் பொருத்தம்தான். தம்பதியர் இருவரும் ஒருவரோடு ஒருவர் கச்சிதமான சமநிலையைக் கொண்டுள்ளனர். அடுத்தவருடைய குறையை ஈடுகட்டும் விதத்தில் மற்றவரிடம் இருக்கும் குணநலன்களும் பண்புகளும் சௌகரியமாக இணைந்து அவர்களிடையே ஒரு கச்சிதமான சமநிலையை உருவாக்குகின்றன.

'நேரெதிரானவை ஒன்றையொன்று ஈர்க்கும் என்று மக்கள் அடிக்கடிக் கூறுவதை நீங்கள் கேட்டிருக்கக்கூடும். இது ஒரு தவறான புரிதலாகும். நேரெதிரானவை ஒரே ஒரு விஷயத்தில் மட்டுமே ஈர்க்கின்றன - இயல்புதான் அது. உங்கள் இயல்பிற்கு நேரெதிரான அல்லது உங்களுடைய இயல்பை ஈடு கட்டுகின்ற இயல்பைக் கொண்ட ஒருவரிடம்தான் நீங்கள் எப்போதும் அதிக இணக்கமாக இருப்பீர்கள்.

எடுத்துக்காட்டாக, நீங்கள் மற்றவர்களுடன் சகஜமாகக் கலந்து பழகுகின்ற ஒருவராக இருந்தால், யாருடனும் அவ்வளவு எளிதில் கலந்து பழகாத ஒரு நபருடன் நீங்கள் மிகவும் சௌகரியமாகவும் இணக்கமாகவும் இருப்பீர்கள். நீங்கள் இடைவிடாமல் பேசும் ஒருவராக இருந்தால், ஆசுவாசமான, நன்றாகக் காதுகொடுத்துக் கேட்கின்ற ஒருவருடன் நீங்கள் அதிக இணக்கமாக இருப்பீர்கள். இரண்டு பேர் இணக்கமாகவும் மகிழ்ச்சியாகவும் சேர்ந்து இருக்க வேண்டும் என்றால், அவர்களுடைய இயல்பில் ஒரு சமநிலை இருக்க வேண்டும் என்பது இயற்கை நியதி.

ஒரே இனத்தைச் சேர்ந்த பறவைகள்

மற்ற அனைத்துப் பகுதிகளிலும், குறிப்பாக மதிப்பீடுகள் பகுதியில், ஒப்புமை கொண்டவையே ஒன்றையொன்று ஈர்க்கும். ஒரே இனத்தைச் சேர்ந்த பறவைகள் ஒன்றாகப் பறக்கின்றன. நீங்கள் கொண்டுள்ள அதே அடிப்படை மதிப்பீடுகளை அதிக எண்ணிக்கையில் கொண்டுள்ள

நபர்களிடமே நீங்கள் எப்போதும் ஈர்க்கப்படுகிறீர்கள், அவர்களுடன்தான் நீங்கள் அதிக ஒத்திசைவுடன் இருக்கிறீர்கள்.

அனைத்து விதமான அன்பும் மதிப்பீட்டிற்கான ஒரு செயல்விடைதான். நம்மிடமும் சரி, மற்றவர்களிடமும் சரி, நாம் மிக அதிகமாக மதிக்கின்ற விஷயங்களையே நாம் நேசிக்கிறோம். ஒரு தம்பதியர் உண்மையிலேயே மகிழ்ச்சியாகச் சேர்ந்து வாழும்போது, குடும்பம், பணம், நெறிமுறைகள், வேலை, குழந்தைகள், அரசியல், மதம், மக்கள் ஆகிய விஷயங்கள் தொடர்பாக அவர்கள் கொண்டுள்ள மதிப்பீடுகள் ஒரே மாதிரியாக இருக்கின்றன.

சில மகிழ்ச்சியான தம்பதியர்கள், வெவ்வேறு அரசியல் கட்சிகளுக்கு ஓட்டுப் போடுகின்றவர்களாகவோ அல்லது வெவ்வேறு மதங்களைச் சேர்ந்தவர்களாகவோ இருப்பதாக மக்கள் அடிக்கடிச் சுட்டிக்காட்டுகின்றனர். ஆனால் சமநிலை மற்றும் இணக்கத்தில் உள்ள மிக முக்கியமான விவகாரம், ஒரு நபர் எவ்வளவு தீவிரமாக ஒன்றை மதிக்கிறார் என்பதைச் சுற்றி அமைந்துள்ளது. இந்தத் தீவிரம்தான், வாழ்வின் ஒரு குறிப்பிட்டப் பகுதி பற்றித் தான் கொண்டிருக்கும் ஒரு குறிப்பிட்ட நம்பிக்கையைக் கடைபிடித்து ஒழுகுவதில் ஒருவர் முழுமையாகவும் வளைந்து கொடுக்காமலும் இருக்கிறாரா அல்லது விட்டுக்கொடுத்தும் வளைந்து கொடுத்தும் போகிறாரா என்பதைத் தீர்மானிக்கிறது.

தங்கள் குழந்தைகள், குடும்பம், மதிப்பீடுகள் ஆகிய மிக முக்கியமான அம்சங்களைவிட முன்னுரிமை பெறும் அளவுக்குத் தம்பதியரின் அரசியல் நம்பிக்கை அவர்களுக்கு முக்கியமானதாக இல்லாதபோது, அவர்கள் இருவரும் வெவ்வெறு அரசியல் கட்சிகளை ஆதரித்தால்கூட, அவர்கள் இருவராலும் பல ஆண்டுகள் மகிழ்ச்சியாகச் சேர்ந்து வாழ முடியும்.

அன்புதான் வாழ்வில் நமது மிகப் பெரிய தேவையாக இருக்கிறது

"வாழ்வில் நாம் செய்யும் அனைத்துமே அன்பைப் பெறுவதற்காகவோ அல்லது அன்பு இல்லாமையை ஈடு கட்டுவதற்காகவோதான்," என்று கூறப்படுகிறது. ஒருவரது குழந்தைப்பருவத்தில் அவருக்கு மறுக்கப்பட்ட அன்புதான், அவர் வளர்ந்து பெரியவரான பிறகு அவருக்கு ஏற்படும் ஆளுமைப் பிரச்சனைகளுக்கான மூல காரணம் என்று உளவியலாளர்கள் பொதுவாக ஒத்துக் கொள்கின்றனர்.

ரோஜாப் பூக்களுக்கு மழை எவ்வாறு அவசியமோ, அதேபோல் மக்களுக்கு அன்பு அவசியம். போதுமான அன்பும் ஒப்புதலும் இல்லாமல் போகும்போது, தனிநபர்கள் அனைத்து விதமான ஆளுமைப் பிரச்சனைகளையும் உடல்ரீதியான பிரச்சனைகளையும் வெளிப்படுத்துகின்றனர். அன்பிற்கான உங்களது தேவைகள் அனைத்தும் முழுமையாக நிறைவேற்றப்படும்போது மட்டும்தான் நீங்கள் மகிழ்ச்சியாக இருப்பது சாத்தியம்.

ஒரு மகிழ்ச்சியான திருமண வாழ்க்கைக்கு ஏராளமான சுயஒழுங்கும் சுயகட்டுப்பாடும் அவசியம். அன்பிற்கு சுயமறுப்பும் தியாகமும் தேவை. நீங்கள் இன்னொருவரை உண்மையிலேயே நேசிக்கும்போது, அந்த நபரின் மகிழ்ச்சியும் நலனும் உங்களுடைய சொந்த மகிழ்ச்சியையும் நலனையும்விட அதிக முக்கியமானவையாக ஆகின்றன. நீங்கள் நேசிக்கின்ற அந்த நபரின் நலனை உறுதி செய்வதற்குத் தேவையான எந்தவொரு தியாகத்தைச் செய்யவும் எந்தவொரு விலையைக் கொடுக்கவும் நீங்கள் தயாராக இருக்கிறீர்கள்.

பைபிளில், கொரிந்தியர்களுக்கு எழுதிய கடிதத்தில், அப்போஸ்தலர் பால் இவ்வாறு குறிப்பிடுகிறார்: "அன்பு நெடுங்காலம் துயரப்படுகிறது, அது தயாள குணத்தைக் கொண்டது; அன்பு பொறாமை கொள்வதில்லை; அன்பு தன்னைத் தானே பழி வாங்குவதில்லை; அது கோபம் கொள்வதில்லை.

"அன்பு தவறான காரியங்களைச் செய்வதில்லை, சுயநலத்தை விரும்புவதில்லை, எளிதில் தூண்டப்படுவதில்லை, எந்தத் தீங்கும் நினைப்பதில்லை.

"அன்பு அநீதியில் மகிழ்ச்சி கொள்வதில்லை, மாறாக, உண்மையில்தான் அது களிப்புறுகிறது.

"அன்பு எல்லாவற்றையும் சகித்துக் கொள்கிறது, அனைத்து விஷயங்களையும் நம்புகிறது, அனைத்தின்மீதும் விசுவாசம் கொள்கிறது, அனைத்தையும் தாங்குகிறது. அன்பு ஒருபோதும் தோற்பதில்லை."

வெவ்வேறு மக்களின் விஷயத்தில் சகிப்புத் தன்மையும் புரிதலும் தேவைப்படுகின்றன

ஒவ்வொரு நபரும் தனித்துவமான, தனிச்சிறப்பான பண்புநலன்களைக் கொண்ட ஒரு தனிநபர். இப்பண்புநலன்கள்தான் அவரை மற்றவர்களிடமிருந்து வேறுபடுத்துகின்றன. ஒவ்வொரு நபரும்

வித்தியாசமான யோசனைகளையும் விருப்பங்களையும் ஆசைகளையும் நம்பிக்கைகளையும் கனவுகளையும் எதிர்பார்ப்புகளையும் கொண்டிருக்கின்றனர். ஒவ்வொரு நபரும் வித்தியாசமான அனுபவங்களைப் பெற்றுள்ளனர். தங்களைச் சுற்றி இருக்கும் உலகைப் பார்ப்பதற்கும் கையாள்வதற்குமான பல்வேறு வழிகளை அவர்கள் உருவாக்கியுள்ளனர்.

நீங்கள் இன்னொருவருடன் ஓர் அன்பான உறவில் இணையும்போது, பரஸ்பரம் நீங்கள் இருவரும் எவ்வளவு நெருக்கமாக உணர்ந்தாலும் சரி, பல்வேறு வழிகளில் நீங்கள் எவ்வளவு இணக்கமாகவும் பொருத்தமாகவும் இருந்தாலும் சரி, நீங்கள் இருவரும் முரண்பட்டு நிற்கின்ற, அதிருப்தி கொள்கின்ற, மனநிறைவின்றி இருக்கின்ற சில பகுதிகள் நிச்சயமாக இருக்கத்தான் செய்யும். இது இயல்பானது, இயற்கையானது. இத்தகைய வேறுபாடுகள் எழும்போதெல்லாம் சுயஒழுங்கையும் சுயகட்டுப்பாட்டையும் கடைபிடிப்பதன் மூலம் அதைத் தீர்த்துவிடலாம்.

ஓர் உறவில் சுயஒழுங்கு இருக்க வேண்டும் என்றால், நீங்கள் முற்றிலும் நேர்மையாகவும் வெளிப்படையாகப் பேசுபவராகவும் இருக்க வேண்டும். நீங்கள் நீங்களாக இருக்க வேண்டுமே தவிர, வேறு யாரோ ஒருவராகவோ அல்லது வேறு ஏதோ ஒன்றாகவோ இருக்கக்கூடாது. சுயஒழுங்கையும் நேர்மையையும் பொறுத்தவரை, கோபமோ அல்லது எரிச்சலோ படாமல், நீங்கள் என்ன சிந்தித்துக் கொண்டிருக்கிறீர்கள், எவ்வாறு உணர்ந்து கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பதைத் தெளிவாக எடுத்துரைக்க வேண்டும். அதோடு, அடுத்தவரின் உணர்வுகள், எண்ணங்கள், அபிப்பிராயங்கள் ஆகியவற்றை அமைதியாகவும் பொறுமையாகவும் காதுகொடுத்துக் கேட்க வேண்டும்.

ஆண்-பெண் கருத்துப் பரிமாற்றத்தில் உள்ள பாணிகள்

ஆண்களும் பெண்களும் பல வழிகளில் வேறுபட்டுள்ளனர். ஆண்கள் பேசும்போது தங்கள் மூளையின் இரண்டு பகுதிகளை மட்டுமே பயன்படுத்துகின்றனர் என்றும், பெண்கள் பேசும்போது தங்கள் மூளையின் ஏழு வெவ்வேறு பகுதிகளைப் பயன்படுத்துகின்றனர் என்றும் எம்ஆர்ஐ ஸ்கேன்கள் தெரிவிக்கின்றன. கருத்துக்களை பரிமாறுவதற்கு ஆண்களுக்கு இரண்டு ஹைலைட்டுகள் மட்டுமே இருப்பது போலவும், ஆனால் ஒரு பெண்ணின் மூளை, முழுவதுமாக

விளக்குகளால் ஒளியூட்டப்பட்ட ஒரு கிறிஸ்துமஸ் மரத்தைப்போல இருப்பது போலவும் தோன்றுகிறது.

ஆண்களால் ஒரு நேரத்தில் ஒரே ஒரு புலனுணர்வுச் செய்தியை மட்டுமே உள்வாங்கிக் கொள்ள முடியும், ஆனால் பெண்களால் பல்வேறு புலனுணர்வுச் செய்திகளை உள்வாங்கிக் கொள்ள முடியும். தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகளைப் பார்த்துக் கொண்டிருக்கும் ஓர் ஆண், வேறு எதையும் பார்ப்பதில்லை அல்லது வேறு எதையும் கேட்பதில்லை. அவனுக்குப் பின்னால் இருந்து அல்லது பக்கத்தில் இருந்து யாரும் ஏதேனும் கூறினால்கூட அவனுக்கு அது கேட்காது. தொலைக்காட்சித் திரையில் உள்ள காட்சிகளிலும் வார்த்தைகளிலும் அவன் முழுமையாக மூழ்கியிருப்பான்.

ஓர் ஆண் காரோட்டிக் கொண்டிருக்கும்போது, தான் சென்றடைய வேண்டிய இடத்திற்கான வரைபடத்தை அவன் ஆய்வு செய்யும்போது, காரிலுள்ள வானொலியின் சத்தத்தை அவன் குறைக்க வேண்டியிருக்கும். தொலைபேசியில் பேசும்போது தொலைக்காட்சியின் சத்தத்தை அவன் குறைக்க வேண்டியிருக்கும். அவனால் ஒரே நேரத்தில் படிக்கவும் கேட்கவும் அல்லது பார்க்கவும் முடியாது. ஆண்கள் பல விஷயங்களை மிகப் பிரமாதமாகச் செய்கின்றனர், ஆனால் ஒரு நேரத்தில் அவர்களால் ஒரே ஒரு விஷயத்தை மட்டுமே செய்ய முடியும். ஆண்கள் ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்துபவர்களாக இருக்கின்றனர்.

ஆனால் பெண்களால் ஒரே நேரத்தில் பேசவும், சமையல் செய்யவும், தொலைக்காட்சி பார்க்கவும், அன்றைய அஞ்சல்களைப் படிக்கவும், தன் குழந்தைகளுடனும் கணவனுடனும் பேசவும் முடியும். அவர்கள் பல்வேறு பரிமாணங்களைக் கொண்டவர்களாகவும் ஒரே நேரத்தில் பல்வேறு விஷயங்களை உள்வாங்கிச் செயல்படுபவர்களாகவும் இருக்கின்றனர். அவர்களால் ஒரே நேரத்தில் பேசவும் காதுகொடுத்துக் கேட்கவும் முடியும். அதே நேரத்தில், தங்களைச் சுற்றி இருப்பவர்கள் என்ன செய்து கொண்டிருக்கிறார்கள் என்பதைக் குறித்தும், அவர்கள் என்ன கூறிக் கொண்டிருக்கிறார்கள் என்பது குறித்தும் அவர்களால் விழிப்பாக இருக்க முடியும்.

பெண்கள் உறவுகளில் நிபுணர்களாக உள்ளனர். அவர்கள் மற்றவர்களின் விஷயத்தில் உணர்ச்சிவசப்படுபவர்களாக இருக்கின்றனர். ஓர் ஆணும் ஒரு பெண்ணும் ஒரு சமூகச் சந்திப்பில் கலந்து கொள்ளும்போது, அப்பெண், பத்து நிமிடங்களுக்குள் அந்த அறையில் உள்ள மற்ற ஒவ்வொருவருடைய சூழ்நிலை குறித்து ஓர் ஆய்வு செய்து அவற்றை மதிப்பிட்டிருப்பார். மாறாக, அவரோடு சென்ற

அவரது கணவரோ, வெகு குறைவான விஷயங்களை மட்டுமே கவனித்திருப்பார் அல்லது எதையுமே கவனித்திருக்க மாட்டார். ஏனெனில், ஆண்கள் எளிமையானவர்கள், ஒளிவு மறைவு அற்றவர்கள். ஆனால் பெண்கள் சிக்கலானவர்கள், சிறு விபரங்கள் குறித்து விழிப்பாக இருப்பவர்கள், தங்களைச் சுற்றி இருப்பவர்களின் மனநிலையில் ஏற்படும் சிறுசிறு சலனங்களைக்கூட அவர்களால் கிரகித்துக் கொள்ள முடியும்.

ஒரு கணவர் தன் மனைவியைத் தொலைபேசியில் அழைத்து, "ஹலோ," என்று கூறினால், அவரது மனைவி அந்த ஒரே ஒரு வார்த்தையைச் செவிமடுத்திருந்தாலும் கூட, உடனடியாக, "என்ன பிரச்சனை?" என்று அவரிடம் கேட்பார். தொலைபேசியில் தன் கணவர் கூறும் ஒரே ஒரு வார்த்தையைக் கேட்பதன் மூலம் அல்லது வீட்டிற்குள் அவர் நுழையும்போது அவரை ஒரே ஒரு பார்வை பார்ப்பதன் மூலம் ஒரு பெண்ணால் ஏராளமான அர்த்தத்தையும் உணர்ச்சிகளையும் கிரகித்துக் கொள்ள முடியும்.

உறவை வளர்ப்பதற்கு முயற்சி தேவை

ஆண்களுக்கும் பெண்களுக்குமான பல்வேறு வித்தியாசங்கள் காரணமாக, ஒரு நீண்டகால, அன்பான, மகிழ்ச்சியான உறவை உருவாக்கிப் பராமரிப்பதற்கு ஏராளமான ஒழுங்கு தேவைப்படுகிறது.

பரஸ்பர இணக்கத்தின் மிக முக்கியமான பகுதி காதுகொடுத்துக் கேட்பதிலுள்ள ஒழுங்கு தொடர்பானதாகத்தான் இருக்க வேண்டும். பரஸ்பரம் ஒருவர் கூறுவதை மற்றவர் உன்னிப்பாகவும் கவனமாகவும் காதுகொடுத்துக் கேட்பதற்கு நேரத்தை எடுத்துக் கொள்ளும்போது மட்டுமே, அங்கு கருத்துப் பரிமாற்றம் நிகழ்வதற்கான வழி திறக்கிறது. அப்போதுதான் அந்த உறவில் அன்பும் இணக்கமும் தொடரும்.

திறமையாகக் காதுகொடுத்துக் கேட்பதில் நான்கு எளிய ஒழுங்குகள் இருக்கின்றன. இவை பெரும்பாலும், காதுகொடுத்துக் கேட்பதில் திறமையற்ற ஆண்களுக்கு, குறிப்பாகத் தங்கள் வாழ்வில் பெண்களைக் கொண்டிருப்பவர்களுக்கு முக்கியமானவை. பெண்கள் கூறுவதை அவர்கள் காதுகொடுத்துக் கேட்காமல் இருப்பதற்குக் காரணம் அவர்களுக்கு அதில் ஆர்வம் இல்லை என்பது அல்ல. மாறாக, அவர்களது மனங்கள் வேறு ஏதோ ஒரு விஷயத்தில் குவிந்திருப்பதும், எளிதில் அவர்களது கவனம் சிதறுவதும்தான்.

காதுகொடுத்துக் கேட்பதற்கான ஒழுங்குகள்

உன்னிப்பாகக் கேளுங்கள்

அடுத்தவரது பேச்சிற்கு எந்த இடையூறும் ஏற்படுத்தாமல் கவனமாகக் கேட்பதுதான் முதல் ஒழுங்கு. ஒரு மாபெரும் ரகசியத்தையோ அல்லது குலுக்கலில் வெற்றி பெறவிருக்கின்ற லாட்டரி எண்ணையோ அவர் வெளிப்படுத்த இருப்பதுபோலவும், அதை அவர் ஒரே ஒரு முறைதான் கூறப் போவதாகவும் பாவித்து உன்னிப்பாகக் கேளுங்கள்.

ஒரு பெண் உங்களுடன் பேச விரும்பும்போது, நீங்கள் ஓர் ஆணாக இருக்கும் பட்சத்தில், உங்கள் கவனத்தைச் சிதறடிக்கக்கூடிய மற்ற அனைத்து விஷயங்களையும் ஒதுக்கிவிடுங்கள். தொலைக்காட்சியை அல்லது வானொலியை அணைத்துவிடுங்கள். செய்தித்தாளையோ அல்லது அஞ்சல்களையோ மூடிக் கீழே வைத்துவிடுங்கள். அவரை நேரடியாகப் பார்த்து, அவரை நோக்கிச் சற்று முன்னால் சாய்ந்து, அவர் கூறுவதில் ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்துங்கள்.

ஓர் ஆணிடமிருந்து ஒரு பெண்ணுக்கு மிக முக்கியமாகத் தேவைப்படுவது அவனது பரிவுதான் என்று 'ஹிஸ் நீட்ஸ், ஹர் நீட்ஸ்' என்ற புத்தகம் சுட்டிக்காட்டுகிறது. அவள் பேசும்போது நீங்கள் முழுமையாக கவனம் செலுத்துவதன் மூலம் அந்தப் பரிவு வெளிப்படுத்தப்படுகிறது. நீங்கள் மதிக்கின்ற விஷயத்தின் மீதே நீங்கள் எப்போதும் கவனம் செலுத்துவதால், அவள் பேசும்போது நீங்கள் உன்னிப்பாகக் காதுகொர்டுத்துக் கேட்கும்போது, அவள் உங்களுக்கு மிகவும் மதிப்புவாய்ந்தவள் என்பதை அவளுக்குத் தெரிவிக்கிறீர்கள். இது ஒரு பெண்ணின் ஆழமான ஆழ்மனத் தேவைகளை நிறைவேற்றுகிறது. தான் மதிப்புவாய்ந்தவள், முக்கியமானவள், மதிக்கப்படுபவள் என்று உணர்வதற்கான தேவைகள்தான் அவை.

பதில் கூறுவதற்கு முன் சிறிது இடைவெளி கொடுங்கள்

காதுகொடுத்துக் கேட்பதிலுள்ள இரண்டாவது ஒழுங்கு பதில் கூறுவதற்கு முன் சிறிது இடைவெளி கொடுப்பது. உங்கள் துணைவர் என்ன கூறியிருக்கிறார் என்பதை கவனமாகக் கருத்தில் கொள்வதற்கு ஒருசில நொடிகளை எடுத்துக் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் சற்று நிதானிக்கும்போது, ஒருவேளை அடுத்தவர் தனது எண்ணங்களை மீண்டும் தன் மனத்தில் அலசிப் பார்த்துக் கொண்டிருக்கும்போது அதற்கு நீங்கள் இடையூறு ஏற்படுத்துவதைத் தவிர்க்க முடியும். அவர்

கூறியதை நீங்கள் மதிக்கிறீர்கள் என்றும், அவரது வார்த்தைகளை நீங்கள் கவனமாகக் கருத்தில் கொள்கிறீர்கள் என்றும் அவரிடம் நீங்கள் கூறாமல் கூறுகிறீர்கள்.

உரையாடலுக்கு இடையே ஒரு மௌனத்தை அனுமதிப்பது அல்லது சிறிது இடைவெளி கொடுப்பதிலுள்ள மற்றோர் அனுகூலம், அது அடுத்தவர் கூறியதைச் செவிமடுப்பதற்கு உங்களுக்கு உதவுவதோடு, அவர் கூறாமல் போன விஷயத்தையும், வார்த்தைகளுக்கு நடுவே அவர் தெரிவித்த விஷயத்தையும் கிரகித்துக் கொள்வதற்கு உங்களுக்கு உதவும். அவர் கூறிய உண்மையான செய்தி உங்கள் மனத்தின் ஆழத்திற்குச் சென்று, அதை நீங்கள் சிறப்பாகப் புரிந்து கொள்வதற்கும், அதிக விழிப்போடும் அடுத்தவரது உணர்ச்சி குறித்த எச்சரிக்கையோடும் அவருக்கு பதிலளிப்பதற்கும் உங்களுக்கு உதவுகிறது.

தெளிவுபடுத்தும்படி கேளுங்கள்

திறமையாகச் செவிமடுப்பதிலுள்ள மூன்றாவது ஒழுங்கு, தெளிவுபடுத்தும்படி அடுத்தவரிடம் கேட்டது. அடுத்தவர் என்ன கூறுகிறார் அல்லது உணர்கிறார் என்று தானாகவே உங்களுக்குத் தெரியும் என்று ஒருபோதும் அனுமானிக்காதீர்கள். மாறாக, அவர் கூறுவதை நீங்கள் தெளிவாகப் புரிந்து கொண்டிருக்காத பட்சத்தில், வெறுமனே, "நீங்கள் என்ன கூறுகிறீர்கள்?" அல்லது "நீங்கள் கூறுவதற்கு என்ன பொருள்?" என்று கேளுங்கள்.

கேள்விகளைக் கேட்டுத் தெளிவையும் அர்த்தத்தையும் நாடும்போதுதான், தான் கூறுவதைப் பற்றி நீங்கள் உண்மையிலேயே அக்கறை கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பதையும், தான் சிந்திப்பதையும் உணர்வதையும் புரிந்து கொள்வதில் நீங்கள் உண்மையிலேயே ஆர்வமாக இருப்பதையும் அடுத்தவருக்கு நீங்கள் வெளிக்காட்டுகிறீர்கள்.

நீங்கள் செவிமடுத்துள்ளதை அவரிடம் திருப்பிக் கூறுங்கள்

திறமையாகக் காதுகொடுத்துக் கேட்பதிலுள்ள நான்காவது ஒழுங்கு அடுத்தவர் கூறியுள்ள விஷயத்தை உங்களது சொந்த வார்த்தைகளில் மீண்டும் அவரிடம் திருப்பிக் கூறுவது. காதுகொடுத்துக் கேட்பதற்கான 'அமிலப் பரிசோதனை' இதுதான். நீங்கள் உண்மையிலேயே கவனம் செலுத்தினீர்கள் என்பதை நீங்கள் இங்குதான் வெளிக்காட்டுகிறீர்கள்.

அடுத்தவர் சற்று முன் கூறியதை உங்கள் சொந்த வார்த்தைகளில் அவரிடம் உங்களால் திருப்பிக் கூற முடியும்போது மட்டுமே, நீங்கள் உண்மையிலேயே கவனித்துக் கொண்டிருந்தீர்கள் என்பதை அவருக்கு நிரூபிக்கிறீர்கள்.

உறவுகளில் பெரும்பாலான பிரச்சனைகள் எழுவதற்குக் காரணம் மோசமான கருத்துப் பரிமாற்றம்தான். தம்பதியர் பரஸ்பரம் ஒருவரோடு ஒருவர் போதுமான அளவு அடிக்கடி பேசிக் கொள்வதில்லை அல்லது ஒருவர் பேச விரும்பும்போது அடுத்தவர் அதை கவனமாகக் கேட்பதில்லை.

தன் வாழ்க்கைத் துணைவரோடு ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு நேரம் பேச வேண்டிய ஓர் உணர்ச்சிரீதியான தேவை ஒவ்வொரு நபருக்கும் இருக்கிறது. அதேபோல், அடுத்தவர் கூறுவதை ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு நேரம் செவிமடுப்பதற்கான உணர்ச்சிரீதியான தேவையும் ஒவ்வொரு நபருக்கும் இருக்கிறது. மிகவும் இணக்கமான தம்பதியரிடம், பேசுவதற்கான தீவிர விருப்பமும் காதுகொடுத்துக் கேட்பதற்கான தீவிர விருப்பமும் ஒன்றோடொன்று சமநிலையில் இருக்கின்றன. அவர்களிடையேயான உரையாடல் தங்கு தடையின்றியும் சௌகரியமான மௌனங்களோடுகூடியதாகவும் இருக்கிறது. பேசுவதற்கும் காதுகொடுத்துக் கேட்பதற்குமான தங்களது தேவையை நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்கான வாய்ப்பு இருவருக்கும் கிடைக்கிறது. எனவே, இருவரும் திருப்தியடைகின்றனர்.

முழுமையான அர்ப்பணிப்பு இன்றியமையாதது

காதலுக்கும் மண வாழ்க்கைக்கும் இருவரிடமிருந்தும் முழுமையான அர்ப்பணிப்பு அவசியம். ஓர் உறவில் முழுமையாகத் தன்னை அர்ப்பணித்துக் கொள்வதற்கு ஏராளமான ஒழுங்கு அவசியம். இது உங்களைப் பெரிதும் விடுவிப்பதாகவும் இருக்கிறது. ஒரு நபருடனான ஓர் உறவில் நீங்கள் முழு அர்ப்பணிப்புடன் இருக்கும்போதுதான், உங்கள் வாழ்வின் பிற அம்சங்களில் உங்களது ஆற்றலை நிறைவேற்றுவதில் கவனம் செலுத்துவதற்கான சுதந்திரம் உங்களுக்குக் கிடைக்கிறது.

மண வாழ்க்கையில் இருக்க வேண்டிய மிக முக்கியமான ஒழுங்குகளில் ஒன்று விசுவாசம். சிற்றின்பத்தில் அதிகமாகத் திளைத்திருக்கும் ஒரு சமுதாயத்தில் நாம் வாழ்வதால், நம்மைத் தூண்டுகின்ற அல்லது சபலத்திற்கு ஆளாக்குகின்ற விஷயங்கள் நம்மைச் சுற்றி எல்லா நேரங்களிலும் இருக்கின்றன. நாம்

செல்லுமிடமெல்லாம் அவை நம்மைப் பின்தொடர்கின்றன. உங்கள் திருமண வாழ்க்கை நெடுகிலும் உங்கள் வாழ்க்கைத் துணைவருக்கு முற்றிலும் விசுவாசமாக நடந்து கொள்வதற்குக் குறிப்பிடத்தக்க சுயஒழுங்கும் சுயகட்டுப்பாடும் தேவை.

மிக அன்பான உறவுகளைக்கூடச் சீரழிக்கக்கூடிய அல்லது பாதிக்கக்கூடிய வழக்கமான சபலங்களைத் தவிர்ப்பதற்கு உங்களுக்கு உதவுவதற்கு இரண்டு வழிகள் உள்ளன.

முதலில், உங்கள் வாழ்க்கைத் துணைவருக்கு ஒருபோதும் நம்பிக்கைத் துரோகம் செய்யப் போவதில்லை என்று முன்கூட்டியே ஒரு தீர்மானம் எடுத்துக் கொள்ளுங்கள். என்ன நிகழ்ந்தாலும் சரி, எந்தக் காரணத்திற்காகவும் நீங்கள் பாதை மாறிச் செல்லப் போவதில்லை என்று முன்கூட்டியே தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள்.

இரண்டாவதாக, தீங்கு இழைக்கக்கூடிய வழிகளில் இருந்து விலகி இருப்பதற்கு உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளுங்கள். உங்களை சபலப்படுத்தக்கூடிய விஷயங்கள் இருக்கின்ற இடங்களுக்குச் செல்வதற்கோ அல்லது அப்படிப்பட்ட விஷயங்களைச் செய்வதையோ மறுத்துவிடுங்கள். வியாபார விஷயங்களுக்கு இன்றியமையாததாக இருந்தால் தவிர, எதிர்பாலினர் ஒருவரோடு தனியாக மதிய உணவு உண்ணுவதையோ, மது அருந்துவதையோ, அல்லது இரவு உணவு களிப்பதையோ தவிர்த்துவிடுங்கள். கூட்டத்தினரோடு இருக்கும்போது பாதுகாப்பு இருக்கிறது என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள்.

நீங்கள் செல்லும் இடமெங்கும் மற்றும் நீங்கள் செய்யும் அனைத்திலும், உங்கள் வாழ்க்கைத் துணைவர் உங்களுக்குப் பக்கத்தில் நின்று, நீங்கள் செய்வதைப் பார்த்துக் கொண்டும் நீங்கள் பேசுவதைக் கேட்டுக் கொண்டும் இருப்பதுபோல் தொடர்ந்து கற்பனை செய்யுங்கள். நீங்கள் எங்கு இருந்தாலும் சரி, நீங்கள் செய்யும் அனைத்தும் அடுத்த இருபத்து நான்கு மணிநேரத்திற்குள் உங்கள் வாழ்க்கைத் துணைவருக்குத் தெரிவிக்கப்பட இருக்கிறது என்று கற்பனை செய்யுங்கள். நீங்கள் முற்றிலும் நேர்மையான, விசுவாசமான ஒரு வாழ்க்கைத் துணைவராக இருக்கிறீர்கள் என்ற ஒரு நற்பெயரை உருவாக்கி, அதைத் தக்க வைத்துக் கொள்வதற்கு உங்கள் சுயஒழுங்கையும் மனஉறுதியையும் பயன்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்.

மாறுவதற்குத் தயாராக இருங்கள்

ஒவ்வொரு திருமணமும், பக்குவப்பட்டுக் கொண்டே இருக்கும் ஒரு

பயணமாகும். காலங்கள் செல்லச் செல்ல, உங்களுடைய திருமண வாழ்க்கையின் இயல்பும் மாறும், வழக்கமாக நேர்மறையான மற்றும் ஆக்கபூர்வமான வழிகளில்.

உங்களுடைய உறவை மகிழ்ச்சியாகவும் இணக்கமாகவும் வைத்துக் கொள்வதற்கும், உங்கள் உறவு வளர்வதற்கும், மாறும் சூழல்களுக்கு ஏற்ப மாறுவதற்கும் நீங்கள் தயாராக இருக்க வேண்டும், குறிப்பாக, குழந்தைகள் பிறக்கும்போதும் அவர்கள் வளர்ந்து வரும்போதும். வயது, புதிய வேலைகள், நாட்டின் ஒரு பகுதியிலிருந்து மற்றொரு பகுதிக்கு இடம்பெயர்வது, பொருளாதாரச் சூழல்களில் ஏற்படும் மாற்றங்கள், ஆரோக்கியத்தில் நிகழும் மாற்றம் ஆகியவற்றுடன் சேர்ந்து மாறுவதற்கு நீங்கள் தயாராக இருக்க வேண்டியது அவசியம். ஒரு நீண்ட, மகிழ்ச்சியான திருமண வாழ்க்கைக்கு வளைந்து கொடுத்துப் போவது முற்றிலும் இன்றியமையாதது.

உங்கள் வாழ்க்கையை மாற்றுவதற்கு வெறும் நான்கு வழிகள் மட்டுமே உள்ளன. முதலில், சில விஷயங்களை நீங்கள் அதிகமாகச் செய்யலாம். இரண்டாவதாக, சில விஷயங்களைக் குறைவாகச் செய்யலாம். மூன்றாவதாக, நீங்கள் முன்பு ஒருபோதும் செய்திராத புதிய விஷயம் ஏதேனும் ஒன்றைத் துவக்கலாம். நான்காவதாக, சில விஷயங்களை முற்றிலுமாக நிறுத்திவிடலாம். நீங்கள் எதிர்ப்பையோ அல்லது விரக்தியையோ அனுபவிக்கும்போது, அல்லது மாறுவதற்கான தேவையை நீங்கள் எதிர்கொள்ள நேரிடும்போது, "நான் அதிகமாகச் செய்ய வேண்டிய, குறைவாகச் செய்ய வேண்டிய, புதிதாகத் துவக்க வேண்டிய, அல்லது முற்றிலுமாக நிறுத்த வேண்டியது ஏதேனும் உள்ளதா?" என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள்.

நீங்கள் உங்களைக் கேட்டுக் கொள்ள வேண்டிய நான்கு கேள்விகள்

ஒரு குறிப்பிட்டக் கால இடைவெளியில், நீங்கள் உங்கள் வாழ்க்கைத் துணைவருடன் அமர்ந்து, பிறகு உங்கள் குழந்தைகளுடன் அமர்ந்து, பின்வரும் நான்கு கேள்விகளையும் துணிச்சலோடு கேட்க வேண்டும்:

1. நான் இப்போது செய்து கொண்டிருக்கும் எதையேனும் நான் இன்னும் அதிகமாகச் செய்ய வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்புகிறீர்களா?
2. நான் இப்போது செய்து கொண்டிருக்கும் எதையேனும் நான் குறைவாகச் செய்ய வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்புகிறீர்களா?

3. நான் இப்போது செய்து கொண்டிருக்காத ஏதேனும் ஒன்றை நான் புதிதாகத் துவக்க வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்புகிறீர்களா?
4. நான் இப்போது செய்து கொண்டிருக்கும் எதையேனும் நான் முற்றிலுமாக நிறுத்திவிட வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்புகிறீர்களா?

இக்கேள்விகளை உங்கள் வாழ்க்கைத் துணைவரிடமும் உங்கள் குழந்தைகளிடமும் ஒரு குறிப்பிட்டக் கால இடைவெளியில் அடிக்கடிக் கேட்பதற்கான துணிச்சலும் ஒழுங்கும் உங்களிடம் இருக்கும்போது, அவர்களிடமிருந்து உங்களுக்குக் கிடைக்கக்கூடிய விடைகளின் தரத்தையும் ஆழத்தையும் கண்டு நீங்கள் வியந்து போவீர்கள். உங்கள் வாழ்க்கைத் துணைவருடனும் உங்கள் குடும்பத்தில் உள்ள மற்ற உறுப்பினர்களுடனும் மிக உயர்ந்த நிலைகளிலான இணக்கத்தையும் மகிழ்ச்சியையும் அன்பையும் தக்க வைத்துக் கொள்வதற்கு ஏற்றாற்போல் உங்கள் நடத்தையை மாற்றுவதற்கும் சரிசெய்வதற்கும் உங்களுக்குத் தொடர்ச்சியான வழிகாட்டுதல் கிடைக்கும்.

உங்கள் வாழ்க்கைத் துணைவர்தான் உங்களுடைய மிகச் சிறந்த நண்பராக இருக்க வேண்டும்

அன்பும் திருமணமும்தான் ஒரு மகிழ்ச்சியான, நிறைவான வாழ்க்கைக்கான மிக முக்கியமான அம்சங்கள். இணக்கத்தை உருவாக்குவதற்கும் அதைப் பராமரிப்பதற்கும் வாழ்நாள் நெடுகிலும் சுயஒழுங்கையும் மனஉறுதியையும் நீங்கள் கடைபிடித்தாக வேண்டும். அதற்கு, எல்லா நேரங்களிலும் நீங்கள் திறந்த மனத்துடனும் நேர்மையாகவும் தெளிவாகவும் இருக்க வேண்டியது அவசியம்.

எல்லாவற்றையும்விட மேலாக, ஓர் அன்பான திருமண வாழ்க்கைக்கு நீங்கள் உங்களுடைய வாழ்க்கைத் துணைவரை உங்களது மிகச் சிறந்த நண்பராகப் பார்க்க வேண்டியது அவசியம். இவ்வுலகில் வேறு எவரொருவரையும்விட அவருடன் நீங்கள் அதிக நேரம் செலவிட விரும்பும் அளவுக்கு அவரை உங்களது சிறந்த நண்பராக நீங்கள் பார்க்க வேண்டும். வேறு எவரொருவரையும் விட அவருடன் நீங்கள் அதிக நேர்மையாகவும் திறந்த மனத்துடனும் இருக்க வேண்டும். உங்கள் வாழ்க்கைத் துணைவரை உங்களது மிகச் சிறந்த நண்பராக நீங்கள் பார்க்கும்போதும், அவரை அவ்வாறு நடத்தும்போதும், உங்கள் வாழ்நாள் நெடுகிலும் நீடித்து நிலைக்கின்ற ஓர் அன்பான உறவை

உங்களால் உருவாக்க முடியும்.

ஆன்மீக எழுத்தாளரும் ஆசானுமான எம்மெட் ஃபாக்ஸ் இவ்வாறு எழுதியுள்ளார்:

> அன்புதான் எல்லாவற்றையும்விட மிக முக்கியமானது. அது பயத்தை விரட்டியடிக்கிறது. அதுதான் விதியின் நிறைவேற்றம். அது ஏராளமான பாவங்களை மன்னிக்க வல்லது. அன்பு வெற்றி கொள்ளப்பட முடியாதது.
>
> போதிய அன்பால் தீர்க்க முடியாத சிரமம் எதுவும் கிடையாது; போதிய அன்பால் குணப்படுத்த முடியாத நோய் எதுவும் கிடையாது; போதிய அன்பால் திறக்க முடியாத கதவு எதுவும் கிடையாது; போதிய அன்பால் இணைக்க முடியாத இடைவெளி எதுவும் கிடையாது; போதிய அன்பால் வீழ்த்த முடியாத சுவர் எதுவும் கிடையாது; போதிய அன்பால் மன்னிக்க முடியாத பாவம் எதுவும் கிடையாது.
>
> பிரச்சனை எவ்வளவு ஆழமாக இருந்தாலும் சரி, அது எவ்வளவு நம்பிக்கையற்றதாகத் தோன்றினாலும் சரி, முடிச்சு எவ்வளவு சிக்கலானதாக இருந்தாலும் சரி, தவறு எவ்வளவு பெரியதாக இருந்தாலும் சரி, அது ஒரு பொருட்டே அல்ல. போதிய அளவு அன்பு இவை அனைத்தையும் கரைத்துவிடும்.
>
> போதுமான அளவு உங்களால் அன்பு செலுத்த முடிந்தால், உலகில் நீங்கள்தான் மிகவும் மகிழ்ச்சியான, மிகவும் சக்திவாய்ந்த நபராக இருப்பீர்கள்.
>
> அடுத்த அத்தியாயத்தில், மகிழ்ச்சியான, ஆரோக்கியமான, தன்னம்பிக்கை கொண்ட குழந்தைகளை வளர்ப்பதில் சுயஒழுங்கு ஏன் மிகவும் அவசியம் என்பதை நீங்கள் கற்றுக் கொள்ளவிருக்கிறீர்கள்.

செயல்முறைப் பயிற்சிகள்

1. உங்கள் திருமண வாழ்க்கையில் அல்லது உறவில் அன்பையும் இணக்கத்தையும் அதிகரிப்பதற்கு இக்கணத்தில் நீங்கள் மேற்கொள்ளக்கூடிய தனிப்பெரும் முக்கியமான நடவடிக்கை எது?
2. உங்கள் திருமண உறவின் தரத்தை மேம்படுத்தக்கூடிய, உங்களிடம் நீங்கள் உருவாக்கிக் கொள்ளக்கூடிய ஒழுங்குகள் அல்லது பழக்கங்கள் எவை?

3. உங்கள் திருமண வாழ்க்கையில் கருத்துப் பரிமாற்றத்தை மேம்படுத்துவதற்கு நீங்கள் உங்களிடம் உருவாக்கிக் கொள்ளக்கூடிய ஒரு நடத்தையைக் கண்டுபிடியுங்கள்.
4. உங்கள் வாழ்க்கைத் துணைவருடன் அமர்ந்து, நீங்கள் அதிகமாகச் செய்ய வேண்டிய, குறைவாகச் செய்ய வேண்டிய, புதிதாகத் துவக்க வேண்டிய, அல்லது நிறுத்த வேண்டிய விஷயங்கள் எவை என்பது பற்றிய அவரது யோசனைகளைக் கேளுங்கள்.
5. உங்கள் வாழ்க்கைத் துணைவரிடம் நீங்கள் மிகவும் மெச்சுகின்ற இரண்டு பண்புநலன்களை அடையாளம் காணுங்கள்.
6. நீங்களும் உங்கள் வாழ்க்கைத் துணைவரும் மிகவும் இணக்கமாக இருக்கின்ற பகுதிகளை அடையாளம் காணுங்கள்.
7. உங்களிடமும் உங்கள் வாழ்க்கைத் துணைவரிடமும் உள்ள மிகப் பொதுவான, மிக முக்கியமான மதிப்பீடுகள் எவை என்பதைக் கண்டுபிடியுங்கள்.

அத்தியாயம் 19

சுயஒழுங்கும் குழந்தைகளும்

"செம்மையான சுயஒழுங்கு சாத்தியம்தான்.
ஆனால் அது வெளியிலிருந்து வருகின்ற
கட்டாயத்தின் பேரில் உருவாவதில்லை.
அது மனப்பழக்கங்களிலிருந்துதான் உதயமாகின்றது.
இது விரும்பத்தகாத விளைவுகளுக்குப் பதிலாக,
விரும்பத்தக்க நடவடிக்கைகளுக்குத்
தானாகவே வழிவகுக்கின்றது."
- பெர்ட்ரன்ட் ரஸ்ஸல்

நீங்கள் செய்கின்ற ஏதேனும் ஒரு விஷயத்தின் மதிப்பை அல்லது முக்கியத்துவத்தை, அதைச் செய்வதாலோ அல்லது செய்யாமல் போவதாலோ ஏற்படுகின்ற பின்விளைவுகளை வைத்து உங்களால் கணக்கிட முடியும். முக்கியமான ஒரு விஷயமானது குறிப்பிடத்தக்கப் பின்விளைவுகளைக் கொண்டிருக்கும். உங்களை நோக்கி வேகமாக வரும் ஒரு காரின் வழியிலிருந்து நீங்கள் விரைவாகத் துள்ளி விலகுவதை இதற்கு உதாரணமாகக் கூறலாம். குழந்தைகளை இவ்வுலகிற்குக் கொண்டு வருவது எண்பது வருடங்கள்வரை (இன்று ஒரு நபரின் சராசரி ஆயுட்காலம்) அல்லது அதையும் தாண்டி, உங்கள் பேரக் குழந்தைகள், அவர்களது குழந்தைகள் என்று, பல்லாண்டுகளாகத் தொடரக்கூடிய பின்விளைவுகளைக் கொண்டிருக்கிறது. அதனால்தான், ஒரு பெற்றோராக உருவாவது நீங்கள் செய்யக்கூடிய மிக முக்கியமான விஷயங்களில் ஒன்றாக இருக்கிறது.

வளர்ந்தவர் என்ற முறையில், உங்களது தாத்தாக்களும் பாட்டிகளும் உங்கள் பெற்றோருக்குச் செய்த அல்லது அவர்களுக்காகச் செய்யத் தவறிய விஷயங்களால் இன்றும் நீங்கள் பாதிக்கப்பட்டிருக்கிறீர்கள்.

உங்கள் குழந்தைகளை நீங்கள் நடத்தும் விதம், உங்கள் பெற்றோர்கள் உங்களை நடத்திய விதத்தின் வலிமையான தாக்கத்திற்கு ஆளாகியுள்ளது. பல தலைமுறைகளாக வழிவழியாகத் தொடர்ந்து வருகின்ற பின் விளைவுகளைக் கொண்டுள்ள அது, வாழ்நாள் நெடுகிலுமான மகிழ்ச்சி மற்றும் நலனின்மீது அளப்பரிய தாக்கத்தைக் ஏற்படுத்துகிறது.

உங்களது மாபெரும் பொறுப்பு

நீங்கள் ஒரு குழந்தைக்குப் பெற்றோராக இருக்கும்போது, உங்கள் கடமையைச் செய்வதற்கும் உங்கள் பொறுப்பை நிறைவேற்றுவதற்கும் மிக உயர்ந்த அளவிலான சுயஒழுங்கு இன்றியமையாததாக உள்ளது. உங்களுக்கு முதல் குழந்தை பிறந்தவுடன், உங்கள் குழந்தையை ஒரு மகிழ்ச்சியான, ஆரோக்கியமான, தன்னம்பிக்கை கொண்ட ஓர் ஆணாகவோ அல்லது பெண்ணாகவோ வளர்க்கத் தேவையான அனைத்தையும் செய்வதற்குக் குறைந்தபட்சம் ஓர் இருபது வருட அர்ப்பணிப்பை நீங்கள் ஏற்றுக் கொள்கிறீர்கள்.

உங்கள் குழந்தையின் வாழ்வின் ஒவ்வொரு நிலையிலும், உங்களது வார்த்தைகளும் நடவடிக்கைகளும் நடத்தைகளும் அக்குழந்தையை வடிவமைத்து, அதன்மீது தாக்கத்தை ஏற்படுத்தி, வளர்ந்து பெரியவனான பிறகு அவன் எப்படி உருவாகியிருப்பான் என்பதைத் தீர்மானிக்கின்றன.

தனது பெற்றோர்களிடமிருந்து தொடர்ச்சியாகக் கிடைக்கின்ற நிபந்தனையற்ற அன்பும் ஒப்புதலும்தான் ஒரு குழந்தையின் மிகப் பெரிய தேவைகள். குழந்தைகளுக்கு ஆக்சிஜன் எந்த அளவுக்குத் தேவையோ, அதே அளவுக்கு அவர்களுக்கு அன்பும் தேவை. ஒரு குழந்தைக்குக் கிடைக்கும் அன்பின் அளவுதான், குறிப்பாக, அவனது தொடக்கக் காலங்களில் அவன் பெறும் அன்பின் அளவுதான், வளர்ந்து பெரியவனான பிறகு அவன் எவ்வளவு ஆரோக்கியமான மற்றும் மகிழ்ச்சியான நபராக உருவாகிறான் என்பதைத் தீர்மானிக்கின்ற இன்றியமையாத காரணியாகும்.

'அன்பு' என்ற வார்த்தையைக் குழந்தைகள் எப்படி எழுத்துக்கூட்டிச் சொல்கின்றனர்

'அன்பு' என்ற வார்த்தையை ஒரு குழந்தை எப்படி எழுத்துக்கூட்டிச் சொல்கின்றான்? நே-ர-ம் என்றுதான். தாங்கள் இளவயதினராக

இருக்கும்போது, தங்கள் வாழ்வில் தங்களுக்கு மிக முக்கியமானவர்கள் தங்களோடு எவ்வளவு நேரம் செலவிடுகின்றனர் என்பதை வைத்தே தாங்கள் எவ்வளவு மதிப்புவாய்ந்தவர்கள் என்பதையும் எவ்வளவு முக்கியமானவர்கள் என்பதையும் குழந்தைகள் தீர்மானிக்கின்றனர், தங்கள் சுயமதிப்பை வளர்த்துக் கொள்கின்றனர். நேரத்திற்கு எந்தவொரு மாற்றுமே கிடையாது, அதை உங்களால் வேறு எதைக் கொண்டும் ஈடுகட்ட முடியாது. "என் குழந்தை சிறியவனாக (சிறியவளாக) இருந்தபோது, அவனோடு (அவளோடு) நான் போதுமான நேரம் செலவிடவில்லை," என்பதுதான் பெற்றோர்களிடமிருந்து வருகின்ற பின்வருத்தமாக இருக்கிறது.

நீங்கள் ஒரு பெற்றோராக ஆகும்போது, உங்களது குழந்தையின் வளரும் பருவம் நெடுகிலும் அவனோடு போதுமான நேரம் செலவிடுவதற்கு ஏற்றாற்போல் உங்கள் வாழ்க்கையை நீங்கள் ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளவும் ஒழுங்கமைத்துக் கொள்ளவும் வேண்டும். மிக அற்புதமான ஒரு பெற்றோராக இருப்பதிலிருந்து உங்களைத் தடுக்கின்ற பிற நடவடிக்கைகளை நீங்கள் குறைத்துக் கொள்ள வேண்டும் அல்லது முற்றிலுமாகக் களைந்துவிட வேண்டும்.

ஓர் எச்சரிக்கை மணி

சில வருடங்களுக்கு முன்பு, எனது சிறந்த நண்பர் ஒருவருக்குத் திருமணம் நடந்தது. கோல்ஃப் விளையாடுவது அவருக்கு மிகவும் பிடித்த விஷயம். வாரத்திற்கு ஐந்து முறை அவர் கோல்ஃப் விளையாடினார். குளிர்காலத்தின்போது அவரது உள்ளூர் கோல்ஃப் மைதானங்கள் பனியால் உறைந்து போனபோது, கோல்ஃப் விடுமுறைகளுக்காக விமானத்தில் ஏறி அவர் தெற்கே சென்று விளையாடினார்.

திருமணமான நான்கு வருடங்களில், அவருக்கு நான்கு குழந்தைகள் பிறந்திருந்தனர். ஆனாலும் வாரத்தில் பல முறை அவர் இன்னும் கோல்ஃப் விளையாட முயற்சித்தார். வார நாட்களில் தனது தொழிலிலிருந்து நேரம் எடுத்துக் கொண்டும் வார இறுதிகளிலும் அவர் விளையாடினார்.

இறுதியில், அவரது மனைவி அவரிடம் நேரடியாகப் பேசி, தங்களது இளம் குழந்தைகளுடன் அவர் போதுமான நேரம் செலவிடுவதில்லை என்று அவரிடம் கூறினார். வீட்டில் தன்னுடனும் தங்கள் குழந்தைகளுடனும் அவர் செலவிடக்கூடிய நேரம் முழுவதும் கோல்ஃப் விளையாட்டில் செலவிடப்படுவதாகவும் அவர் குற்றம்

சாட்டினார், குறிப்பாகக் குழந்தைகளின் முதல் ஒருசில வருடங்களில்.

தன் வாழ்க்கை மாறியிருந்ததை என் நண்பர் திடீரென்று உணர்ந்தார். திருமணமாவதற்கு முன்பு தான் செய்த விஷயங்களை, நான்கு இளம் குழந்தைகளுக்குத் தந்தையாக ஆன பிறகு செய்வதற்குச் சாத்தியமின்றிப் போனதை அவர் உணர்ந்தார். அதிகப் பொறுப்புணர்வும் சுயஒழுங்கும் கொண்ட அவர், உடனடியாகத் தனது கோல்ஃப் விளையாட்டை வாரத்திற்கு ஒரு முறை என்று குறைத்துக் கொண்டு, தனது நேரத்தையும் ஆற்றலையும் தன் குடும்பத்திற்குச் செலவிட்டார். இது தனது திருமண வாழ்க்கையிலும் தனது இளம் குழந்தைகளுடனான உறவுகளிலும் ஓர் அசாதாரணமான வேறுபாட்டை ஏற்படுத்தியதாகப் பின்னாளில் அவர் என்னிடம் கூறினார்.

புதிய முன்னுரிமைகளை நிர்ணயித்துக் கொள்ளுதல்

உங்களுக்குத் திருமணம் ஆகும்போது, உங்கள் வாழ்க்கை ஒரு பெரிய மாற்றத்திற்கு ஆளாகிறது. உங்கள் வாழ்க்கைமுறை மாறுகிறது, உங்களுடைய வழக்கமான நடவடிக்கைகள் தமது முக்கியத்துவத்தையும் தேவையையும் இழக்கின்றன.

உங்களுடைய முதல் குழந்தை பிறக்கும்போது, உங்கள் வாழ்க்கை மீண்டும் மாறுகிறது. விண்வெளியில் ஏவப்பட்ட ஒரு ராக்கெட்டின் முதல் நிலை கழன்று விழுவதைப்போல், உங்கள் வாழ்வின் முதல் நிலையான இளமைப் பருவம் கழன்று விழுந்து, இப்போது வாழ்வின் வேறொரு திசையில் சென்று கொண்டிருப்பதாக நீங்கள் அடிக்கடி உணர்கிறீர்கள். உண்மையில், தங்கள் முதல் குழந்தை பிறந்தவுடன் தங்கள் வாழ்க்கையை முற்றிலுமாக மாற்றிக் கொள்வது தம்பதியருக்கிடையே நிலவும் பொதுவான விஷயம்தான். தங்களது முந்தைய சமுதாய நடவடிக்கைகள் பலவற்றை அவர்கள் குறைத்துக் கொள்கின்றனர் அல்லது அடியோடு நிறுத்திவிடுகின்றனர். நண்பர்களோடு சேர்ந்து உணவருந்துவதையும் வார இறுதி நாட்களில் அவர்களோடு சேர்ந்து வெளியே செல்வதையும் அவர்கள் நிறுத்திவிடுகின்றனர்.

தங்கள் வீட்டையும் தங்கள் குழந்தைகளையும் சுற்றி அவர்கள் முற்றிலும் ஒரு வித்தியாசமான வாழ்க்கையை உருவாக்கத் துவங்குகின்றனர். அவர்களது குழந்தைகள் அவர்களுடைய நேரம்

மற்றும் கவனத்தின் மையமாக ஆகின்றனர். குழந்தைகள்தான் அவர்களுக்கு இடையேயான உரையாடல்களில் பிரதான விஷயமாக இருக்கின்றனர்.

பொறுப்பான பெற்றோர்கள், குழந்தை வளர்ப்பைத் தங்கள் வாழ்வின் மிக முக்கியமான பகுதியாகக் கருதி அணுகுகின்றனர். இந்தப் பொறுப்பை மிக உயர்ந்த அளவில் நிறைவேற்றுவதற்கு ஏற்றாற்போல் அவர்கள் தங்கள் நேரத்தையும் நடவடிக்கைகளையும் திட்டமிட்டு ஒழுங்கமைத்துக் கொள்கின்றனர்.

நீண்டகாலச் சிந்தனை

நீங்கள் நெடுங்காலத்தைப் பற்றிச் சிந்திப்பதற்கு உங்கள் குழந்தைகள் உங்களைக் கட்டாயப்படுத்துகின்றனர். அவர்களது இளமைப் பருவத்தில் அவர்களுடன் நீங்கள் செய்கின்ற அல்லது செய்யத் தவறுகின்ற அனைத்து விஷயங்களும் பல தலைமுறைகளாகத் தொடர்ந்து நீடிக்கக்கூடிய ஒரு நிரந்தரமான தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் என்பதை நீங்கள் உணரும்போது, நீங்கள் அவர்களிடம் கூறுகின்ற விஷயங்கள் மற்றும் அவர்களை நீங்கள் நடத்தும் விதம் குறித்து அதிக அக்கறையோடும் அதிகப் புரிதலோடும் நடந்து கொள்வீர்கள்.

நீங்கள் இளமையாகவும் தனிக்கட்டையாகவும் இருக்கும்போது, நீங்கள் நீங்களாகவே இருப்பது சாத்தியம். நீங்கள் கோபப்படலாம், உங்கள் உணர்வுகளை தாராளமாக வெளிப்படுத்தலாம், 'நீங்கள் நீங்களாகவே இருக்கலாம்.' ஆனால் உங்களுக்கென்று ஒரு குழந்தை வரும்போது, மிக உயர்ந்த அளவிலான ஒழுங்கையும் சுயகட்டுப்பாட்டையும் நீங்கள் உங்கள்மீது திணித்தாக வேண்டும்.

தாங்கள் வளர்ந்து வரும் காலத்தில் குழந்தைகள் தங்கள் பெற்றோரின் தாக்கத்திற்கு ஆளாகின்றவர்களாக இருக்கின்றனர். அவர்கள் தங்களது பெற்றோரின் ஒவ்வொரு வார்த்தையையும் நடவடிக்கையையும் பார்க்கின்றனர், அனுபவிக்கின்றனர். இந்த வார்த்தைகளையும் நடவடிக்கைகளையும், குழந்தைகள் தங்களது சுயமதிப்பிற்குள்ளும் உலகத்தைப் பற்றிய தங்களது கண்ணோட்டத்திற்குள்ளும் ஒருங்கிணைக்கின்றனர்.

கிட்டத்தட்ட ஒவ்வொரு விஷயத்திலும், செயல்குறைபாடுள்ள ஒரு நபரை நீங்கள் பார்க்கும்போது, செயல்குறைபாடுள்ள குழந்தைவளர்ப்புதான் அதற்குக் காரணம் என்பதை உங்களால் சுலபமாகக் கண்டுகொள்ள முடியும். செயல்குறைபாடு கொண்ட

அந்நபர் ஒரு குழந்தையாக இருந்தபோது, அவரது பெற்றோர்கள் செய்த அல்லது கூறிய விஷயங்கள் அவரது மனத்தைக் காயப்படுத்தி, அவருக்குக் குழப்பத்தை ஏற்படுத்தி, அவரை அச்சுறுத்தி, பாதுகாப்பின்மை, கோபம், தாழ்வு மனப்பான்மை ஆகிய உணர்வுகளை அவருக்குள் உருவாக்கின.

அன்புதான் மிகப் பெரிய பரிசு

உங்கள் குழந்தைகளுக்கு நீங்கள் கொடுக்கக்கூடிய மிகப் பெரிய பரிசு, நீங்கள் எல்லா நேரங்களிலும் அவர்களை 100 சதவீதம் நேசிக்கிறீர்கள் என்பதையும், என்ன நிகழ்ந்தாலும் சரி, அவர்களிடம் நீங்கள் கொண்டிருக்கும் அன்பு ஒருபோதும் மாறுவதில்லை என்பதையும் அவர்களுக்குத் தெரியப்படுத்துவதுதான்.

தாங்கள் என்ன செய்தாலும் சரி அல்லது என்ன தவறுகள் செய்தாலும் சரி, தங்கள் வாழ்வில் மிக முக்கியமான நபர்களான தங்களது பெற்றோர்கள் தங்கள்மீது முழுமையாக அன்பு செலுத்தித் தங்களை முழுமையாக ஏற்றுக் கொள்கின்றனர் என்பதைப் பரிபூரண நம்பிக்கையுடன் அறிந்திருப்பதைவிட மிகப் பெரிய ஆசீர்வாதம் குழந்தைகளுக்கு வேறு எதுவும் இல்லை.

குழந்தைகள் சிறியதாக இருக்கும் வளர்ந்தவர்கள் அல்ல. சரியான விஷயங்கள் அல்லது தவறான விஷயங்கள் பற்றி சரியாகச் சீர்தூக்கிப் பார்ப்பதற்கான திறன் அவர்களுக்கு இல்லை. தங்களுக்கும் தங்கள் எதிர்காலத்திற்குமான நல்ல தீர்மானங்களை எடுப்பதற்குத் தங்களுக்கு உதவக்கூடிய அறிவையும் தீர்மானிக்கும் திறனையும் வளர்த்துக் கொள்வதற்கு சில சமயங்களில் அவர்களுக்குப் பல வருடங்கள் தேவைப்படுகின்றன. அவ்வருடங்களில் அவர்கள் பட்டுத் தெரிந்து கொள்கின்றனர் அல்லது கசப்பான அனுபவங்களின் வாயிலாகக் கற்றுக் கொள்கின்றனர்.

உங்கள் குழந்தைகள் தவறு செய்யும்போது அவர்களை நீங்கள் அன்போடு நடத்துவதற்குச் சிறந்த வழி, அவர்களிடம் அமைதியாகவும் ஆதரவாகவும் நடந்து கொண்டு, அப்பிரச்சனை அல்லது சிரமத்திலுள்ள படிப்பினைகளை அவர்கள் கற்றுக் கொள்வதற்கு அவர்களுக்கு உதவுவதுதான்.

ஒழுங்கும் வளர்ச்சியும்

தங்கள் குழந்தைகள் ஒரு தவறு செய்யும்போது தண்டனையின் மூலம்

அவர்களை ஒழுங்குபடுத்துவதுதான் தங்கள் வேலை என்று பல பெற்றோர்கள் நினைக்கின்றனர். 1930களில், என் பெற்றோர்கள் வளர்ந்து வந்து கொண்டிருந்த காலத்தில், 'குழந்தைகளின் மனஉறுதியை உடைப்பது'தான் பொதுவாகப் பெற்றோர்களின் வேலையாகக் கருதப்பட்டது. தங்களால் ஏற்றுக் கொள்ளக்கூடிய சிறிய மக்களாகத் தங்கள் குழந்தைகளை வடிவமைத்து உருவாக்குவது தங்கள் கடமை என்று பெற்றோர்கள் நினைப்பதற்கும், இதன் காரணமாக, செயல்பாட்டுக் குறை கொண்ட குழந்தைகள் உருவாவதற்கும் இத்தத்துவம் வழிவகுத்தது.

ஆனால் உண்மை என்னவென்றால், ஒவ்வொரு குழந்தையும் தனித்துவமானவன், இவ்வுலகிலுள்ள மற்றவர்களிடமிருந்து முற்றிலும் வேறுபட்டவன். ஒவ்வொரு குழந்தையும் தனக்கே உரிய தனித்துவமான இயல்புடனும் ஆளுமையுடனும் பல்வேறு ஆர்வங்கள் மற்றும் நடவடிக்கைகள் குறித்த இயல்பான ஈர்ப்புடனும் இவ்வுலகிற்குள் வருகிறான்.

ஒரே பெற்றோர்களுக்குப் பிறந்தும், ஒரே வீட்டில் வளர்ந்தும்கூட, தங்கள் குழந்தைகள் ஒவ்வொருவரும் மற்ற ஒவ்வொரு குழந்தையிடமிருந்தும் மிகவும் வித்தியாசமாக இருப்பதைக் கண்டு பெற்றோர்கள் அடிக்கடி ஆச்சரியத்திற்கு ஆளாகின்றனர். என்னுடைய அனுபவத்தில், ஒவ்வொரு குழந்தையும் வெவ்வேறு தாளங்களுக்கு ஏற்ப நடைபோடும் ஜீவன்கள்.

நீங்கள் உங்கள் குழந்தைகளுக்காக என்ன செய்தாலும் சரி, அவர்கள் தங்களுக்கென்று சொந்தமாக ஒரு தனிச்சிறப்பான தலைவிதியைக் கொண்டுள்ளனர். அவர்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட ஆளுமையுடன் வளர்வர், குறிப்பிட்ட மக்களிடமும் நடவடிக்கைகளிடமும் ஈர்க்கப்படுவர். குழந்தைகள் தங்களது உள்ளார்ந்த தூண்டுதல்கள் மற்றும் தனிப்பட்ட ஆர்வங்களைப் பின்தொடர்ந்து செல்வதற்குப் போதுமான பாதுகாப்பையும் தன்னம்பிக்கையையும் உணர்வதற்கு ஏற்ற ஒரு சூழலை உருவாக்கிக் கொடுப்பதுதான் உங்களுடைய முக்கியமான வேலை.

உங்களுடைய நம்பிக்கைகள்மீது கேள்வி எழுப்புங்கள்

"எனக்குக் குழந்தைகள் பிறப்பதற்கு முன்பு, குழந்தை வளர்ப்பைப் பற்றி நான் நான்கு தத்துவங்களைக் கொண்டிருந்தேன். ஆனால் எனக்கு

இப்போது நான்கு குழந்தைகள் இருக்கின்றனர், ஆனால் எந்தத் தத்துவமும் என்னிடம் இல்லை," என்று ஒரு தத்துவவியலாளர் ஒருமுறை கூறினார்.

ஒவ்வொரு குழந்தையும் மற்ற எல்லாக் குழந்தைகளிடமிருந்தும் மற்ற எல்லா நபர்களிடமிருந்தும் வேறுபட்டு இருக்கின்றனர். நீங்கள் உங்கள் குழந்தைகளை வளர்க்கும்போது, அவர்கள் என்ன செய்ய வேண்டும், என்ன செய்யக்கூடாது, என்ன பேச வேண்டும், என்ன பேசக்கூடாது, எப்படி இருக்க வேண்டும், எப்படி இருக்கக்கூடாது ஆகியவை பற்றி நீங்கள் கொண்டுள்ள நம்பிக்கைகள்மீது கேள்வி எழுப்பத் தயாராக இருங்கள். எல்லாவற்றுக்கும் மேலாக, உங்கள் நம்பிக்கைகள் தவறாக இருக்கக்கூடும் என்பதை ஒத்துக் கொள்ளத் தயாராக இருங்கள். ஏனெனில், உங்களால் கற்பனை செய்து பார்க்க முடிவதைவிட அதிகமான தவறுகளை நீங்கள் செய்யப் போகிறீர்கள்.

ஒரு பெற்றோர் என்ற முறையில் உங்களுக்கு இருக்கும் மிக முக்கியமான பொறுப்பு, உங்கள் குழந்தைகளின் மனத்தில் மதிப்பீடுகளை விதைப்பதுதான். குறிப்பாக சுயஒழுங்கு எனும் மதிப்பீட்டை அவர்களிடம் உருவாக்குவது மிகவும் அவசியம். பெற்றோர்கள் தங்கள் குழந்தைகளுக்காகக் கொண்டிருக்கும் மிகப் பொதுவான விருப்பங்களில் ஒன்று, சுயபொறுப்பு மற்றும் சுயகட்டுப்பாட்டைக் கொண்டவர்களாக அவர்களை வளர்ப்பது. தங்கள் குழந்தைகள் சுயஒழுங்குடன் இருக்க வேண்டும், சுய ஆளுமைத் திறனையும் சுயமறுப்பையும் கடைபிடிக்க வேண்டும், வெகுமதிகளைத் தாமதப்படுத்துவதற்கான திறனைப் பெற வேண்டும் என்று பெற்றோர்கள் விரும்புகின்றனர்.

ஒரு நல்ல எடுத்துக்காட்டாக இருங்கள்

"எடுத்துக்காட்டு எனும் பள்ளியில் நீங்கள் மக்களுக்குக் கற்றுக் கொடுக்க வேண்டும், அவர்கள் வேறு எங்கும் கற்றுக் கொள்ள மாட்டார்கள்," என்று ஆல்பர்ட் ஸ்வைட்சர் ஒருமுறை கூறினார்.

உங்கள் குழந்தைகள் வளர்ந்து வரும் காலம் நெடுகிலும் அவர்களுக்கு நீங்கள் ஓர் உதாரணமாக விளங்குவதுதான் அவர்கள்மீது நீங்கள் ஏற்படுத்தக்கூடிய மிகவும் சக்திவாய்ந்த தாக்கமாக இருக்கும். உங்கள் குழந்தைகள் உங்களை எப்போதும் ஓரக்கண்ணால் அல்லது இன்னோர் அறையிலிருந்து கண்காணித்துக் கொண்டே இருக்கின்றனர். அவர்கள் எல்லாவற்றையும் உள்வாங்கிக் கொள்கின்றனர். அவர்கள் உங்களுடைய நடத்தைகளை, குறிப்பாக, நீங்கள் மனஅழுத்தத்திற்கு

ஆளாகியிருக்கும்போது நடந்து கொள்ளும் விதத்தை அளவிடுகின்றனர், ஆய்வு செய்கின்றனர். நீங்கள் நடந்து கொள்ளும் விதத்தை, குறிப்பாக நீங்கள் கோபமாக அல்லது வருத்தமாக இருக்கும்போதோ அல்லது ஏதேனும் ஒரு தவறைச் செய்திருக்கும்போதோ உங்கள் நடத்தையைக் கவனிப்பதன் மூலம், வளர்ந்தவர்கள் இவ்வுலகில் எவ்வாறு நடந்து கொள்ள வேண்டும் என்பது பற்றிய ஒரு தெளிவான காட்சியை அவர்கள் தங்களுக்கென்று உருவாக்குகின்றனர்.

பல்வேறு சூழல்களில், குறிப்பாக மன அழுத்தத்திற்கு ஆளாகியுள்ள சமயத்தில், பெரியவர்கள் எவ்வாறு இயல்பாக நடந்து கொள்வார்கள் என்பதை அவர்கள் உங்களது எடுத்துக்காட்டுகளின் மூலமாகத்தான் கற்றுக் கொள்கின்றனர். உங்கள் குழந்தைகள் உங்கள் எடுத்துக்காட்டை மெச்சினாலோ அல்லது மதித்தாலோ, தாங்கள் வளர்ந்து வரும் காலத்தில் அவர்கள் உங்களைப் பார்த்து அப்படியே நடந்து கொள்ள முயற்சிப்பார்கள், பிறகு தங்கள் வாழ்நாள் முழுவதும் அதைத் தொடர்வார்கள்.

உங்களிடம் நீங்கள் திரும்பத் திரும்பக் கேட்டுக் கொள்ளக்கூடிய மிகச் சிறந்த கேள்வி இதுதான்: "என் குடும்பத்தில் உள்ள ஒவ்வொருவரும் என்னைப் போலவே இருந்தால், என் குடும்பம் எப்படிப்பட்டக் குடும்பமாக இருக்கும்?"

ஒரு சிறந்த முன்மாதிரியாக இருங்கள்

சுய ஒழுங்கையும் சுயகட்டுப்பாட்டையும் நீங்கள் கடைபிடிக்கும்போது, குறிப்பாக நீங்கள் கோபமாகவோ அல்லது வருத்தமாகவோ இருக்கும்போது, உங்கள் குழந்தைகள் அந்தப் படிப்பினையை உள்வாங்கிக் கொள்வர். பின்னாளில், அவர்களுக்குக் கோபமோ அல்லது வருத்தமோ ஏற்படும்போது, அவர்களும் சுயஒழுங்கையும் சுயகட்டுப்பாட்டையும் கடைபிடிப்பார்கள்.

அன்றாட வாழ்வின் ஏற்ற இறக்கங்களைத் தங்கள் தாயார் எவ்வாறு கையாள்கிறார் என்பதைக் கண்காணிப்பதன் மூலமாகத்தான் குழந்தைகள் இவ்வுலகத்தைப் பற்றிய தங்களது யோசனையை உருவாக்கிக் கொள்வதாக, சமீபத்தில் நடத்தப்பட்ட ஓர் ஆய்வில் ஆராய்ச்சியாளர்கள் தெரிவித்தனர். அவர்களுடைய தாயார் அமைதியாகவும் ஆசுவாசமாகவும் கட்டுப்பாட்டுடனும் இருந்தால், இது ஓர் அறிவார்ந்த, விவேகமிக்க உலகம் என்று அவர்கள் அனுமானிகின்றனர். எனவே, அவர்களும் அமைதியையும் சுயகட்டுப்பாட்டையும் கடைபிடிப்பதற்கான வாய்ப்பு அதிகமாக

உள்ளது.

செய்வதற்கு ஏகப்பட்ட வேலைகளும், ஆனால் மிகக் குறைவான நேரமும் இருப்பதால் அவர்களது தாயார் விரக்தியோடும், கோபத்தோடும், அல்லது திக்குமுக்காடிப் போயும் இருந்தால், அக்குழந்தைகள், வாழ்க்கை மிகவும் குழப்பமானது, அதிக அழுத்தம் நிறைந்தது என்ற கண்ணோட்டத்தை உருவாக்கிக் கொள்வர்.

குணநலனை உருவாக்குதல்

உங்கள் குழந்தைகளின் மனத்தில் மதிப்பீடுகளையும் நல்ல குணநலன்களையும் பதிய வைப்பதுதான் ஒரு பெற்றோர் என்ற முறையில் உங்களுடைய மிக முக்கியமான வேலையாகும். எந்த மதிப்பீடுகள் முக்கியமானவை என்பதை நீங்கள் அவர்களுக்குக் கற்றுக் கொடுப்பதன் மூலம் நீங்கள் இதைச் செய்கிறீர்கள். குறிப்பாக, நாணயம், உண்மை பேசுவது ஆகிய மதிப்பீடுகளை நீங்கள் அவர்களுக்குக் கற்றுக் கொடுக்க வேண்டும். நீங்கள் உங்களை ஒரு முன்மாதிரியாக ஆக்கிக் கொண்டு, மதிப்பீடுகளைக் கடைபிடிக்க வேண்டிய ஒவ்வொரு சூழ்நிலையிலும் உங்கள் குழந்தைகள் எந்த மதிப்பீடுகளைக் கொண்டிருக்க வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்புகிறீர்களோ, அந்த மதிப்பீடுகளை நீங்கள் வெளிப்படுத்த வேண்டும்.

நாணயமானது குணநலனின் மைய மதிப்பீடாக இருப்பதால், உங்கள் குழந்தைகளின் மனத்தில் நீங்கள் பதிய வைக்க வேண்டிய மிக முக்கியமான மதிப்பீடு உண்மையுடைமை ஆகும். குழந்தைகள் பொய்யுரைப்பது பெரும்பாலான பெற்றோர்களுக்கு அதிர்ச்சி அளிக்கிறது. அவர்கள் வளர்ந்து வரும் காலத்தில் அவர்கள் உண்மையைக் கூறுவதில்லை. அவர்கள் சிறிய பொய்களையும் பெரிய பொய்களையும் கூறுகின்றனர். இது பெற்றோர்களுக்கு ஆச்சரியம் அளிக்கிறது. ஏதோ ஒரு விதத்தில் தாங்கள் தங்கள் குழந்தைகளைத் தவறிழைக்கச் செய்துவிட்டதாக அவர்கள் நினைக்கின்றனர்.

ஆனால் இது குறித்து நீங்கள் கவலைப்பட வேண்டாம்: பொய்யுரைப்பது என்பது குழந்தைப்பருவத்தின் ஓர் இயல்பான, இயற்கையான பகுதி. அது வேலை செய்கிறதா என்று பார்ப்பதற்காக உங்கள் குழந்தைகள் உங்களிடம் முயற்சித்துப் பார்க்கின்ற ஒரு வகையான கருத்துப் பரிமாற்றம் அது. பொய்யுரைப்பது என்பது தாங்கள் மிக விரைவாகவும் சுலபமாகவும் பெற விரும்புகின்ற விஷயங்களைப் பெறுவதற்கான ஓர் ஆற்றல்மிக்க வழி என்பதைக் குழந்தைகள் கண்டுகொண்டால், அவர்கள் அடிக்கடிப் பொய்

கூறுவார்கள்.

எடுத்துக்காட்டாக, என் மகன் மைக்கேலிடம் நான் ஒருமுறை ஒரு கேள்வி கேட்டேன். அதற்கு அவன் கூறிய பதில் முழுப் பொய் என்று எனக்குத் தெரிந்தது. "மைக்கேல், நீ ஏன் அப்படிக் கூறினாய்? இது அப்பட்டமான பொய் என்று உனக்குத் தெரியும், இல்லையா?" என்று நான் அவனிடம் கேட்டேன். அந்த நேரத்தில் பத்து வயதுச் சிறுவனாக இருந்த அவன், "நான் அதை முயற்சித்துப் பார்க்கலாம் என்று நினைத்தேன்," என்று வெளிப்படையாகக் கூறினான்.

அது வேலை செய்கிறதா என்று பார்ப்பதற்காகக் குழந்தைகள் அதை முயற்சித்துப் பார்ப்பர். அது வேலை செய்யாவிட்டால், வேறு ஏதேனும் ஒன்றை முயற்சிப்பார்கள். அந்த 'வேறு ஏதோ ஒன்று' வழக்கமாக 'உண்மையைக் கூறுவ'தாகத்தான் இருக்கும்.

எப்போதும் உண்மையைக் கூறுங்கள்

ஒருநாள் நானும் என் மனைவியும் குழந்தை வளர்ப்பைப் பற்றிய ஒரு புத்தகத்தில் இருந்து ஒரு கேள்வியைப் படித்தோம். "உங்கள் குழந்தைகள் உங்களிடம் பொய் கூறினால், உங்களிடம் உண்மையைக் கூறுவதற்கு அவர்களிடம் பயத்தை ஏற்படுத்தியது யார்?"

அது எங்களுக்கு ஒரு மிகப் பெரிய உண்மையை வெளிச்சம் போட்டுக் காட்டியது. நாங்கள் உடனடியாக எங்கள் குழந்தைகளுடன் அமர்ந்து, "இக்கணத்திலிருந்து எப்போதும் உண்மையையே கூறுங்கள். உண்மையைக் கூறுவதற்காக நீங்கள் ஒருபோதும் பிரச்சனைக்கு ஆளாக மாட்டீர்கள் என்று நாங்கள் உங்களுக்கு வாக்குக் கொடுக்கிறோம். நீங்கள் ஒரு பொய் கூறினால், அது எங்களுக்கு வருத்தத்தை ஏற்படுத்தும். பிறகு நீங்கள் தண்டிக்கப்படுவீர்கள். ஆனால் உண்மையைக் கூறினால், உங்களுக்கு ஒருபோதும் எங்களால் எந்தப் பிரச்சனையும் ஏற்படாது," என்று அவர்களிடம் கூறினோம்.

அன்றிலிருந்து, ஒருசில நேரங்களைத் தவிர, எங்கள் குழந்தைகள் எங்களிடம் உண்மையை 'முயற்சித்துப் பார்த்தனர்.' காலப்போக்கில், எல்லா விஷயங்களிலும் உண்மை கூறும் பழக்கத்திற்கு அவர்கள் ஆளாகினர். நாங்களும் எங்கள் வாக்குறுதியைக் காப்பாற்றினோம். உண்மையைக் கூறியதற்காக நாங்கள் எங்கள் குழந்தைகளை ஒருபோதும் தண்டிக்கவில்லை.

ஒருநாள் நாங்கள் அனைவரும் ஒன்றாக அமர்ந்து சாப்பிட்டுக் கொண்டிருந்தபோது, எங்கள் குழந்தைகளில் ஒருவன், தான்

செய்வதற்குத் திட்டமிட்டுக் கொண்டிருந்த ஏதோ ஒரு விஷயம் குறித்து எங்களிடம் பொய் கூறுமாறு தன் நண்பன் ஒருவன் தன்னிடம் கூறியதைப் பற்றிப் பேசிக் கொண்டிருந்தான்.

"நான் என் பெற்றோர்களிடம் ஒருபோதும் பொய் கூறுவதில்லை என்று நான் அவனிடம் கூறினேன்," என்று என் மகன் கூறினான்.

"எல்லோரும் தங்கள் பெற்றோர்களிடம் பொய் கூறுகின்றனர்," என்று அவனது நண்பன் கூறினான்.

அதற்கு என் மகன், "நான் என் பெற்றோர்களிடம் ஒருபோதும் பொய் கூறுவதில்லை. ஏனெனில் எனக்கு அதற்கான அவசியம் இல்லை. என்னால் எப்போதும் அவர்களிடம் உண்மையைக் கூற முடியும். அதனால் எனக்கு எந்தப் பிரச்சனையும் ஏற்படாது," என்று மீண்டும் கூறினான்.

எங்களது மற்ற மூன்று குழந்தைகளும் இதைக் கேட்டனர். பிறகு அவர்களும் அதை ஒப்புக் கொண்டனர். தங்கள் பெற்றோரிடம் பொய் கூற வேண்டிய அவசியம் இல்லாமல் இருந்ததால், இது ஒரு மிகச் சிறந்த குடும்பம் என்று அவர்கள் எங்களிடம் கூறினர்.

தன்னம்பிக்கையின் அடித்தளம்

குழந்தைகள் உண்மையைக் கூறும்போது, அவர்கள் நேர்மையானவர்களாகவும் வலிமையானவர்களாகவும் உயர்ந்த அளவிலான தன்னம்பிக்கை கொண்டவர்களாகவும் வளர்கின்றனர். அவர்களது சுயமதிப்பும் தனிப்பட்டப் பெருமிதமும் அவர்களிடம் மிக அதிக அளவுகளில் இருக்கின்றன. அவர்கள் உங்கள் கண்களை நேருக்கு நேர் பார்த்து, தாங்கள் சிந்தித்துக் கொண்டிருக்கின்ற மற்றும் உணர்ந்து கொண்டிருக்கின்ற விஷயங்களை உங்களிடம் வெளிப்படையாகவும் துல்லியமாகவும் கூறுவர். தங்கள் பெற்றோரிடம் பிரச்சனையில் மாட்டிக் கொள்ளாமல் தப்பிப்பதற்காகத் தொடர்ந்து பொய்யுரைக்க வேண்டிய நிலையில் இருக்கும் குழந்தைகளிடமிருந்து இவர்கள் வேறுபட்டு இருக்கின்றனர்.

உங்கள் குழந்தைகளை வளர்ப்பதில், நீங்கள் ஏற்க மறுக்கின்ற அல்லது உங்களைக் கோபப்படுத்துகின்ற ஏதேனும் ஒன்றை அவர்கள் செய்கின்ற அல்லது கூறுகின்ற சமயங்கள் எண்ணற்றவை இருக்கும். இந்த நேரங்களில், நீங்கள் உங்களையும் உங்கள் கோபத்தையும் கட்டுப்படுத்திக் கொண்டு சிந்தித்துச் செயல்படுவதற்கு உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ள வேண்டும். அழுத்தமான ஒரு கணத்தில்

நீங்கள் செய்கின்ற ஒரு விஷயம் உங்கள் குழந்தையின் மனத்தில் பதிவாகிறது என்பதையும், அது அக்குழந்தையின் எதிர்காலத்தின்மீது ஒரு நீண்டகாலத் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகிறது என்பதையும் உங்களுக்கு நீங்கள் நினைவூட்டிக் கொள்ள வேண்டும்.

தாங்கள் வளர்ந்து வரும் காலத்தில், தொடர்ச்சியாகத் தங்களுக்குக் கொடுக்கப்படும் கற்பித்தல் மற்றும் எடுத்துக்காட்டின் மூலம் குழந்தைகள் மதிப்பீடுகளைக் கற்றுக் கொள்கின்றனர். நீங்கள் உங்கள் குழந்தைகளுக்கு மதிப்பீடுகளைக் கற்றுக் கொடுத்து, தனிப்பட்ட முறையில் நீங்கள் அன்பைக் கடைபிடிக்கும்போதும், குறிப்பாக உங்கள் வாழ்க்கைத் துணை வரிடம் அன்பாக நடந்து கொள்ளும்போதும், வாழ்வில் தாழ்ந்த நிலையில் இருப்பவர்களிடம் மனிதாபிமானத்தைக் காட்டும்போதும், உதவி தேவைப்படுபவர்களிடம் தாராள மனப்பான்மையுடன் நடந்து கொள்ளும்போதும், தேவைப்படும் நேரத்தில் பொறுமையைக் கடைபிடிக்கும்போதும், வெவ்வேறு கண்ணோட்டங்கள் குறித்து சகிப்புத்தன்மையுடன் நடந்து கொள்ளும்போதும், சிரமங்களை எதிர்கொள்ளும்போது துணிச்சலை வெளிப்படுத்தும்போதும், பின்னடைவுகளைச் சந்திக்கும்போது விடாமுயற்சியைக் கடைபிடிக்கும்போதும், இவைதான் இயல்பான நடத்தைகள் என்று உங்கள் குழந்தைகள் இவற்றை சுவீகரித்துக் கொள்வார்கள். அவர்கள் பெரியவர்களாக வளரும்போது, இத்தகைய சூழ்நிலைகளில் இவைதான் பொருத்தமான செயல்விடைகள் என்று அவற்றைப் பார்ப்பார்கள்.

மன்னிப்பதன் சக்தி

உங்கள் குழந்தைகளுக்கு நீங்கள் கற்றுக் கொடுக்கக்கூடிய மிக முக்கியமான மதிப்பீடு மன்னித்தலாகும். மன்னிக்கும் திறனின்மைதான் பெரும்பாலான எதிர்மறை உணர்ச்சிகளுக்கு மூல காரணமாக உள்ளது. மன்னித்தலை நீங்கள் கடைபிடிக்கும்போது, விஷயங்களை விட்டுத் தள்ளும்போது, உங்கள் குழந்தைகளும் மன்னிக்கும் திறனோடு வளர்கின்றனர். யாரேனும் ஒருவர் அவர்களை ஏதேனும் ஒரு வழியில் காயப்படுத்துவதன் விளைவாக அவர்களுக்கு ஏற்படக்கூடிய வருடக்கணக்கான மகிழ்ச்சியின்மையிலிருந்து இது அவர்களைப் பாதுகாக்கும். ஒருவர் ஏதோ ஒரு வழியில் இன்னொருவரைக் காயப்படுத்துவது எப்போதும் நிகழ்ந்து கொண்டேதான் இருக்கும்.

எனது பெற்றோர்கள் பிடிவாதக்காரர்களாகவும் வளைந்து கொடுக்காதவர்களாகவும் இருந்தனர். அவர்களது குழந்தைப்பருவம்

பெரும் பணவீழ்ச்சி ஏற்பட்டக் காலத்தில் அமைந்ததால், அவர்கள் மிகக் குறைந்த சுயமதிப்புக் கொண்டவர்களாக இருந்தனர். அதன் விளைவாக, ஒரு விஷயம் குறித்து அவர்கள் ஓர் அபிப்பிராயத்தை எட்டிவிட்டால், அது எவ்வளவு தவறானதாக இருந்தாலும் சரி, அதிலிருந்து ஒருபோதும் பின்வாங்கவோ அல்லது தங்கள் அபிப்பிராயம் தவறு என்று ஒத்துக் கொள்ளவோ அவர்களால் முடியவில்லை.

எனக்குக் குழந்தைகள் பிறக்கும்போது, நான் இதற்கு நேரெதிராக நடந்து கொள்ளப் போவதாக நான் உறுதியாகத் தீர்மானித்தேன். என் மகள் கிறிஸ்டினா ஒரு சிறுமியாக இருந்த சமயத்திலிருந்து, நான் ஏதோ காரணத்திற்காக அவளிடம் கத்தினால், சற்று நேரத்தில் நான் அவளிடம் சென்று மன்னிப்புக் கேட்பேன். "நான் உன்னிடம் கத்தியிருக்கக்கூடாது. அது என் தவறுதான். அதற்காக என்னை நீ மன்னிப்பாயா?" என்று நான் அவளிடம் கேட்பேன்.

குழந்தைகளை வளர்க்கும்போது, நீங்கள் எண்ணற்றத் தவறுகளைச் செய்வீர்கள். சில சமயங்களில் நீங்கள் அளவுக்கதிகமாக உணர்ச்சிவசப்பட்டு நடந்து கொள்வீர்கள். நீங்கள் ஒரு துறவியாக இருந்தால் தவிர, இவ்வாறு நடந்து கொள்ளாமல் இருப்பது கிட்டத்தட்ட சாத்தியமற்றது. ஆனாலும், உங்கள் குழந்தையிடம் நீங்கள் ஒரு தவறு செய்யும்போது, ஒரு பெற்றோரிடமிருந்து வரக்கூடிய ஓர் அழிவுபூர்வமான விமர்சனம் ஒரு குழந்தைக்கு மிகுந்த வேதனையை ஏற்படுத்தும் என்பதை உணர்வதற்கான துணிச்சலும் மனிதாபிமானமும் உங்களுக்கு இருக்க வேண்டும். அவனிடம் சென்று மன்னிப்புக் கேளுங்கள். உங்கள் குழந்தை தவறாக நடந்திருந்தாலும்கூட, அவனிடம் ஓர் எதிர்மறையான விதத்திலோ அல்லது அவனைக் காயப்படுத்தும் விதத்திலோ நீங்கள் நடந்து கொள்வதை அதனால் நியாயப்படுத்த முடியாது. உங்கள் குழந்தையிடம் சென்று, "நான் தவறு செய்துவிட்டேன். என்னை நீ மன்னிப்பாயா?" என்று கேளுங்கள்.

உங்கள் குழந்தைகள் எப்போதும் உங்களை மன்னிப்பார்கள். அவர்கள் மனத்தைக் காயப்படுத்தும்படி நீங்கள் செய்த எதுவொன்றிற்காகவும் உங்களை மன்னிக்குமாறு நீங்கள் அவர்களிடம் கேட்ட மறுகணம், எதிர்மறையாகவோ அல்லது தாழ்வாகவோ உணர்வதிலிருந்து நீங்கள் அவர்களை விடுவிக்கிறீர்கள். உங்கள் விமர்சனத்தைத் திருப்பி எடுத்துக் கொள்வதன் மூலம், அவர்கள் மீண்டும் மகிழ்ச்சியாகவும் தன்னம்பிக்கையுடனும் இருக்க நீங்கள் அவர்களை அனுமதிக்கிறீர்கள்.

உங்கள் குழந்தைகளுக்குக் கற்றுக் கொடுப்பது ஒருபோதும் முடிவுறுவதில்லை

உங்கள் குழந்தைகளிடத்தில் முறையான மதிப்பீடுகளை உருவாக்குவதும், அவர்களுக்கு முறையான நடத்தையைக் கற்பிப்பதும் வாழ்நாள் நெடுகிலும் தொடர்கின்ற ஒரு வேலை. உண்மை மற்றும் மனிதாபிமானத்தைப் பற்றி ஒரே ஒரு முறை சொற்பொழிவாற்றிவிட்டு, பிறகு அதைப் பற்றி மறந்துவிடுவதால் எந்தப் பயனும் இல்லை. விவாதம் மற்றும் எடுத்துக்காட்டின் வாயிலாக இத்தகைய பாடங்கள் தொடர்ந்து போதிக்கப்பட்டுக் கொண்டே இருக்க வேண்டும்.

'மிஸ் மேனர்ஸ்' என்ற புனைபெயரில் அழைக்கப்படுகின்ற, இங்கிதம் தொடர்பான விஷயங்களில் நிபுணரான ஜூடித் மார்ட்டின் என்ற அமெரிக்கப் பெண் பத்திரிகையாளருக்கு ஒரு தந்தை ஒரு கடிதம் எழுதினார். "சாப்பாட்டு மேசையில் கடைபிடிக்க வேண்டிய இங்கிதங்கள் பற்றி என் குழந்தைகளுக்குக் கற்றுக் கொடுப்பதற்கு எனக்கு எவ்வளவு காலம் பிடிக்கும்? நான் என்ன கூறினாலும் சரி, அதைப் பொருட்படுத்தாமல், என் குழந்தைகள் இன்னும் இங்கிதமற்ற, ஒழுங்குமுறையற்ற விதத்தில்தான் சாப்பிடுகின்றனர்," என்று அவர் அதில் குறிப்பிட்டிருந்தார். அவருக்கு மிஸ் மேனர்ஸ் இவ்வாறு பதில் எழுதினார்: "பொறுமையாக இருங்கள். சாப்பாட்டு மேசையில் கடைபிடிக்க வேண்டிய இங்கிதங்கள் பற்றி உங்கள் குழந்தைகளுக்குக் கற்றுக் கொடுப்பதற்கு சுமார் பதினைந்து வருடங்கள் ஆகும். இதை நீங்கள் மீண்டும் மீண்டும் அவர்களிடம் கூறி வர வேண்டும். ஆனால் அதன் பிறகும்கூட, உங்களது அறிவுறுத்தல்கள் வெற்றிகரமாகப் பலனளிக்கும் என்பதற்கு எந்த உத்தரவாதங்களும் இல்லை"

உங்கள் குழந்தைகளுக்கான முன்மாதிரியாக இருங்கள்

உங்கள் குழந்தைகள் ஒரு குறிப்பிட்ட வழியில் நடந்து கொள்ள வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்பினால், அந்த நடத்தையை முதலில் நீங்கள் தொடர்ந்து வெளிப்படுத்தி ஒரு முன்மாதிரியாக இருந்து வர வேண்டும். உங்கள் குழந்தைகள் முறையாக உடையணிய வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்பினால், நீங்கள் முறையாக உடையணிய வேண்டும். அவர்கள் தங்கள் தோற்றத்தின்மீது சிறப்பான கவனம் செலுத்த வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்பினால், முதலில் நீங்கள்

உங்கள் தோற்றத்தின்மீது சிறப்பான கவனம் செலுத்த வேண்டும். அவர்கள் ஒழுங்குமுறையுடனும் செயற்திறனுடனும் இருக்க வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்பினால், நீங்கள் ஒழுங்குமுறையாகவும் செயற்திறனுடனும் இருப்பதன் மூலம் அவர்களுக்கு வழிகாட்ட வேண்டும்.

நீங்கள் நடந்து கொள்ளும் விதத்தில்தான் உங்கள் குழந்தைகள் தங்கள் வாழ்நாள் முழுவதும் நடந்து கொள்ளப் போகிறார்கள் என்பதை ஒவ்வொரு நாளும் நினைவில் கொள்ளுங்கள். உங்களுடைய நடத்தைகளின் பின்விளைவுகள், இன்றிலிருந்து பல வருடங்கள் கழித்து, வாழ்வில் உங்கள் குழந்தையின் வாய்ப்புகளைப் பாதிக்கும் என்ற அறிதலோடு நீங்கள் இவ்வாறு சிந்திக்கும்போது, மிக உயர்ந்த அளவிலான சுயஒழுங்கையும் சுயகட்டுப்பாட்டையும் கடைபிடிப்பதற்கு அது உங்களைக் கட்டாயப்படுத்தும்.

உயர்ந்த சுயமதிப்பைக் கொண்ட, தங்கள்மீதும் தங்களுடைய சொந்த மதிப்பின்மீதும் நேர்மறையாகவும் நம்பிக்கையோடும் இருக்கின்ற குழந்தைகளை வளர்ப்பது எனும் ஒழுங்கு, நீங்கள் செய்யக்கூடிய மிக முக்கியமான விஷயங்களில் ஒன்று. உங்கள் குழந்தை வளர்ப்பின் விளைவுகள் உங்கள் வாழ்நாள் நெடுகிலும் நீடிக்கும்.

செயல்முறைப் பயிற்சிகள்

1. உங்கள் நடத்தையைக் கண்காணிப்பதன் மூலம் உங்களிடம் எந்த இரண்டு பண்புநலன்களை உங்கள் குழந்தைகள் அடையாளம் காண வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்புகிறீர்கள்?
2. உங்கள் குழந்தைகளின் மனங்களில் நீங்கள் பதிய வைக்க விரும்புகின்ற இரண்டு பண்புநலன்கள் எவை? இதை உங்களால் எவ்வாறு சாதிக்க முடியும்?
3. நீங்கள் உங்கள் குழந்தைகளுக்கான ஓர் அற்புதமான முன்மாதிரியாக இருந்தால், இன்றிலிருந்து துவங்கி, உங்கள் நடத்தைகள் எவ்விதத்தில் வித்தியாசமாக இருக்கும்?
4. உங்கள் குழந்தைகள் செய்துள்ள எந்தத் தவறுகளை நீங்கள் உடனடியாக மன்னிக்கவும் மறக்கவும் வேண்டும்?
5. உங்கள் குழந்தைகளுடன் அதிக நேரத்தைச் செலவிடுவதற்கு நீங்கள் உடனடியாக என்ன நடவடிக்கைகளை எடுக்கப்

போகிறீர்கள்?

6. உண்மையுடைமை எனும் பண்புநலனை உங்கள் குழந்தைகளின் மனத்தில் பதிய வைப்பதற்கு உங்களால் என்ன நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ள முடியும்?
7. உங்கள் குழந்தைகள் மிக உயர்ந்த அளவிலான சுயஒழுங்கையும் சுயகட்டுப்பாட்டையும் சுயஆளுமைத் திறனையும் கடைபிடிப்பதற்கு உங்களால் அவர்களை எவ்வாறு ஊக்குவிக்க முடியும், அவர்களுக்கு என்ன வெகுமதி அளிக்க முடியும்?

அத்தியாயம் **20**

சுயஒழுங்கும் நட்புறவும்

"வாழ்வில் நீங்கள் விரும்பும்
எதுவொன்றிற்கும் ஒரு விலை நிர்ணயிக்கப்பட்டுள்ளது.
விஷயங்களைச் சிறப்பாக ஆக்குவதற்கு
நீங்கள் ஒரு விலையைக் கொடுத்தாக வேண்டும்.
விஷயங்களை அப்படியே விட்டுவிடுவதற்கும்
நீங்கள் ஒரு விலையைக் கொடுத்தாக வேண்டும்.
எல்லாவற்றுக்கும் ஒரு விலை உள்ளது."
- ஹாரி புரௌன்

உங்கள் மகிழ்ச்சியின் 85 சதவீதம் மற்றவர்களுடனான உங்கள் மகிழ்ச்சியான உறவுகளிலிருந்து வருகிறது. துரதிர்ஷ்டவசமாக, உங்களுடைய பிரச்சனைகள் மற்றும் மகிழ்ச்சியின்மையின் 85 சதவீதமும் மற்றவர்களுடனான உங்கள் தொடர்புகளிலிருந்துதான் வருகிறது. 18வது மற்றும் 19வது அத்தியாயங்கள், எப்படி ஒரு மகிழ்ச்சியான திருமண வாழ்க்கையைப் பெறுவது என்பது பற்றியும், எவ்வாறு மகிழ்ச்சியான குழந்தைகளை வளர்ப்பது என்பது பற்றியும் சில யோசனைகளைக் கொடுத்தன. ஆனால் உங்கள் குடும்பத்தினரோடு கூடவே, உங்களுடைய நண்பர்களும் உங்கள் நலனுக்கு முக்கியமானவர்கள்தான்.

எனவே மனித உறவுகளில் நீங்கள் மிகச் சிறப்பாக விளங்குவது இன்றியமையாதது. அதிர்ஷ்டவசமாக, இது நீங்கள் கற்றுக் கொள்ளக்கூடிய ஒரு திறமைதான். பிற பிரபலமான மக்கள் முறையாகக் கடைபிடிக்கின்ற நடத்தைகளை நீங்களும் கடைபிடிப்பதன் மூலம், உங்களாலும், உங்கள் வேலையிலும் உங்கள் சமூக வட்டத்திலும் மிகப் பிரபலமானவர்களில் ஒருவராக ஆக முடியும்.

மனிதன் ஒரு சமூக விலங்கு என்று அரிஸ்டாட்டில் எழுதினார். மற்றவர்களுடனான நமது உறவுகளைக் கொண்டு நாம் நம்மை வரையறுத்துக் கொள்கிறோம் என்று இதற்கு அர்த்தம். நமது தலைவிதிகள், மற்றவர்களுடன் நாம் கொள்ளும் உறவுப் பரிவர்த்தனைகளின் மூலமாகவும், அவர்கள் நம்மிடம் கொள்ளும் உறவுப் பரிவர்த்தனைகளின் மூலமாகவும் நிர்ணயிக்கப்படுகின்றன. மற்றவர்களுடனான நமது உறவுப் பரிவர்த்தனைகளின் வாயிலாகவே நாம் யார் என்பதை நாம் கற்றுக் கொள்கிறோம், நம்மைப் பற்றி அறிந்து கொள்கிறோம்.

ஆளுமையின் மையம்

நாம் செய்யும் அனைத்துமே, ஒன்று, நமது சுயமதிப்பை வளர்த்துக் கொள்வதற்காகத்தான் அல்லது மற்றவர்கள் அதைச் சீரழிப்பதிலிருந்து அதைப் பாதுகாப்பதற்குத்தான் என்று உளவியலாளர்கள் கூறுகின்றனர். ஒவ்வொரு நபரும் தனது தனிப்பட்ட மதிப்பு மற்றும் முக்கியத்துவம் குறித்து அதிகமாக உணர்ச்சிவசப்படுபவர்களாக இருக்கின்றனர்.

உங்கள் சுயமதிப்பானது பெருமளவில் உங்களுடைய சுயபிம்பத்தால் தீர்மானிக்கப்படுகிறது. அதாவது, நீங்கள் உங்களைப் பற்றி எவ்வாறு உணர்கிறீர்கள் என்பதும், நீங்கள் உங்களை எவ்வளவு தூரம் விரும்புகிறீர்கள் என்பதும், நீங்கள் உங்களைப் பார்க்கும் விதத்தாலும் உங்களைப் பற்றிச் சிந்திக்கும் விதத்தாலும் பெருமளவில் தீர்மானிக்கப்படுகிறது. உங்கள் சுயபிம்பம், ஒன்றையொன்று தொட்டுக் கொண்டிருக்கின்ற மூன்று பகுதிகளால் ஆனது.

1. நீங்கள் உங்களைப் பார்க்கும் விதம் உங்கள் சுயபிம்பத்தின் முதல் பகுதி. இது நீங்கள் நடக்கின்ற, பேசுகின்ற, நடந்து கொள்கின்ற, மற்றவர்களுடன் உறவுப் பரிவர்த்தனைகளில் ஈடுபடுகின்ற விதத்தைப் பெருமளவில் தீர்மானிக்கிறது.
2. மற்றவர்கள் உங்களை எவ்விதத்தில் பார்க்கின்றனர் என்று நீங்கள் நினைக்கிறீர்களோ, அது உங்கள் சுயபிம்பத்தின் இரண்டாவது பகுதி. மற்றவர்கள் உங்களை விரும்புகின்றனர், மதிக்கின்றனர், பார்த்து பிரமிக்கின்றனர் என்று நீங்கள் நினைத்தால், நீங்கள் உங்களை ஒரு நேர்மறையான வழியில் பார்ப்பீர்கள். அதோடு, உயர்ந்த அளவு சுயமதிப்பையும் சுயமுக்கியத்துவத்தையும் உணர்வீர்கள்.

3. மக்கள் உண்மையிலேயே உங்களைப் பார்க்கும் மற்றும் நடத்தும் விதம்தான் மூன்றாவது பகுதி. நீங்கள் பிரபலமாக இருப்பதாகவும் மற்றவர்களால் விரும்பப்படுவதாகவும் நீங்கள் நினைத்துக் கொண்டிருக்கையில், யாரோ ஒருவர் உங்களை மரியாதையின்றியோ அல்லது மதிப்பின்றியோ நடத்தினால், அது உங்கள் சுய பிம்பத்திற்கு அதிர்ச்சியூட்டி, உங்கள் சுயமதிப்பைக் குறைக்கின்றது. மறுபுறம், நீங்கள் ஒரு சராசரி நபர் என்று நீங்கள் உங்களைப் பற்றி நினைத்துக் கொண்டிருக்கும்போது, மற்றவர்கள் உங்களை ஒரு மதிப்புவாய்ந்த மற்றும் முக்கியமான நபராக நடத்தினால், உங்கள் சுயபிம்பத்திற்கு ஒரு நேர்மறையான அதிர்ச்சி ஏற்படுவதை நீங்கள் உணர்கிறீர்கள். இது, நீங்கள் உங்களை மேலும் அதிகமாக விரும்பவும் மதிக்கவும் வழிவகுக்கிறது.

மகிழ்ச்சிக்கான திறவுகோல்

உங்கள் சுயபிம்பத்தின் மூன்று பகுதிகளும் ஒன்றையொன்று சந்திப்பதாக நீங்கள் உணரும்போது மட்டுமே நீங்கள் உண்மையிலேயே மகிழ்ச்சியாக இருக்கிறீர்கள். நீங்கள் உங்களைப் பார்க்கும் விதமும், மற்றவர்கள் உங்களை எப்படிப் பார்க்கிறார்கள் என்று நீங்கள் நினைக்கும் விதமும், மற்றவர்கள் உண்மையிலேயே உங்களைப் பார்க்கும் விதமும், ஒரு குறிப்பிட்டச் சூழ்நிலையில் ஒன்றுக்கொன்று இசைவாக இருப்பதாக நீங்கள் உணரும்போது மட்டுமே நீங்கள் உண்மையிலேயே மகிழ்ச்சியாக இருக்கிறீர்கள்.

வாழ்வில், நீங்கள் உங்களைப் பார்க்கும் விதம் மற்றும் உங்களைப் பற்றிச் சிந்திக்கும் விதம் குறித்து உங்களை சௌகரியமாக உணர வைக்கின்ற மக்களுடனான நட்பையும் உறவையுமே நீங்கள் நாடுகிறீர்கள். நீங்கள் மதிப்புவாய்ந்தவர், முக்கியமானவர் என்பதுபோல் உங்களை நடத்துகின்ற மக்களுடன் நீங்கள் இருக்கும்போது, நீங்கள் மிக உயர்ந்த அளவிலான சுயமதிப்பை அனுபவிக்கிறீர்கள். நீங்கள் உங்களை அதிகமாக விரும்புகிறீர்கள், அதிகமாக மதிக்கிறீர்கள். அவர்கள் முன்னிலையில் நீங்கள் மகிழ்ச்சியாக உணர்கிறீர்கள்.

எடுத்துக்காட்டாக, நீங்கள் பள்ளியில் படித்துக் கொண்டிருந்த காலத்தில், ஆசிரியர் உங்களை விரும்பியதாகவும் உங்கள்மீது அக்கறை கொண்டதாகவும் நீங்கள் உணர்ந்தபோது, வகுப்பில் எப்போதும் நீங்கள் சிறப்பாகச் செயல்பட்டு, சிறந்த மதிப்பெண்களைப் பெற்றீர்கள். வேலையில், ஒரு மேலதிகாரி தன்கீழ் வேலை பார்க்கும் ஓர் ஊழியரிடம்

காட்டும் கரிசன மனப்போக்குதான் அந்த ஊழியருக்குக் கிடைக்கக்கூடிய மாபெரும் ஊக்குவிப்பாகும். தன்னை வெறுமனே ஓர் ஊழியராகப் பார்ப்பதற்குப் பதிலாக, ஒரு தனிநபர் என்ற முறையில் தன்மீது தனது மேலதிகாரி அக்கறை கொள்வதாக ஓர் ஊழியர் உணரும்போது, அவர் அதிக மதிப்புவாய்ந்தவராக உணர்கிறார், தனது வேலையை அதிகச் சிறப்பாகச் செய்கிறார்.

மறைமுக முயற்சி விதி

அற்புதமான நட்புகளையும் உறவுகளையும் உருவாக்குவதற்கும் பராமரிப்பதற்குமான ரகசியம் எளிமையானது. மற்றவர்களுடன் நீங்கள் மேற்கொள்ளும் ஒவ்வோர் உறவுப் பரிவர்த்தனையிலும் மறைமுக முயற்சி விதியைக் கடைபிடிப்பதுதான் அது.

மற்றவர்களின் இடத்தில் உங்களை வைத்துப் பார்த்து, அவர்கள் எவ்வாறு சிந்திக்கக்கூடும், உணரக்கூடும் என்பதை அறிந்து கொள்வதற்கு நீங்கள் உங்களைவிட்டும் உங்களது சொந்த சித்தாந்தங்களைவிட்டும் வெளியே வர வேண்டும்.

எனவே, நீங்கள் ஒரு நண்பரைப் பெற விரும்பினால், முதலில் நீங்கள் ஒரு நண்பராக இருக்க வேண்டும். மக்கள் உங்களை விரும்ப வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்பினால், முதலில் நீங்கள் அவர்களை விரும்ப வேண்டும். மக்கள் உங்களை மதிக்க வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்பினால், முதலில் நீங்கள் அவர்களை மதிக்க வேண்டும். மற்றவர்களை பிரமிப்புக்கு ஆளாக்க வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்பினால், நீங்கள் முதலில் அவர்களைப் பார்த்து பிரமிக்க வேண்டும். இவ்விதத்தில் மக்களை அணுகுவதன் மூலம், நீங்கள் அவர்களுடைய மிக ஆழமான ஆழ்மனத் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்கிறீர்கள்.

மற்றவர்களுடைய சுயமதிப்பை உயர்த்துங்கள்

தாங்கள் முக்கியமானவர்கள் என்று உணர வேண்டிய தேவைதான் மக்களிடமுள்ள மிக ஆழமான ஆழ்மனத் தேவையாகும். உங்களுக்கும் இத்தேவை இருப்பதால், மறைமுக முயற்சி விதியைக் கடைபிடித்து, மற்றவர்களை முக்கியமானவர்களாக உணர வைப்பதில் உங்கள் கவனத்தைக் குவிக்கும்போதெல்லாம், நீங்கள் அவர்களுடைய சுயபிம்பத்தை வலியுறுத்துகிறீர்கள், அவர்களது சுயமதிப்பை அதிகரிக்கிறீர்கள், தங்களைப் பற்றி அவர்களை மகிழ்ச்சியாக உணர

வைக்கிறீர்கள். இதன் விளைவாக, உங்களைப் பற்றியும் அவர்களை மகிழ்ச்சியாக உணரச் செய்கிறீர்கள்.

இன்னொருவருடைய சுயமதிப்பை உயர்த்தும் விதத்தில் நீங்கள் ஏதோ ஒன்றைக் கூறும்போது அல்லது செய்யும்போது, நீங்கள் ஒரு 'பூமராங்' விளைவை ஏற்படுத்துகிறீர்கள். இதனால், அதே நேரத்தில், உங்கள் சுயமதிப்பையும் அதே அளவுக்கு நீங்கள் அதிகரிக்கிறீர்கள். அடுத்தவரைத் தன்னைப் பற்றிச் சிறப்பாக உணரச் செய்வதற்கு நீங்கள் ஏதேனும் ஒன்றைக் கூறும்போது அல்லது செய்யும்போது, கூடவே நீங்களும் உங்களைப் பற்றி நல்லவிதமாக உணர்வதை உங்களால் ஒருபோதும் தடுக்க முடியாது.

உங்களை உயர்த்திக் கொள்வதற்கு ஏராளமான சுயஒழுங்கும் சுயகட்டுப்பாடும் அவசியம். மற்றவர்களை உங்களை விரும்ப வைப்பதற்கும் உங்களைப் பார்த்து பிரமிக்க வைப்பதற்கும் முயற்சிப்பதற்குப் பதிலாக, முதலில் அவர்களை விரும்புவதிலும் அவர்களைப் பார்த்து பிரமிப்பதிலும் கவனம் செலுத்துங்கள்.

மக்களை முக்கியமானவர்களாக உணரச் செய்வதற்கான ஏழு வழிகள்

பிறருடன் அற்புதமான உறவுகளை அனுபவிப்பதற்கான வழிமுறை சுலபமானது. அவர்களை முக்கியமானவர்களாக உணர வைப்பதுதான் அது. உங்கள் குடும்ப உறுப்பினர்களில் துவக்கி, உங்கள் நண்பர்கள் மற்றும் சக ஊழியர்கள் வரை, மற்றவர்களை நீங்கள் எந்த அளவுக்கு முக்கியமானவர்களாக உணர வைக்கிறீர்களோ, அந்த அளவுக்கு இவ்வுலகில் நீங்கள் மிகவும் பிரபலமானவராக இருப்பீர்கள்.

மக்களை முக்கியமானவர்களாக உணரச் செய்வதற்கு ஏழு வழிகள் உள்ளன. மீண்டும் மீண்டும் செய்வதன் மூலம் இவற்றை உங்களால் கற்றுக் கொள்ள முடியும்.

1. உள்ளது உள்ளபடியே மக்களை ஏற்றுக் கொள்ளுங்கள்

எவ்விதத்திலும் சீர்தூக்கிப் பார்க்காமல், மதிப்பிடாமல், அல்லது விமர்சிக்காமல் மற்றவர்கள் தன்னை ஏற்றுக் கொள்ள வேண்டும் என்பது மனித இயல்பின் ஆழமான ஆசைகளில் ஒன்றாக இருக்கிறது. உளவியலாளர்கள் இந்த நடத்தையை 'நிபந்தனையற்ற நேர்மறையான

கரிசனம்' என்று அழைக்கின்றனர். எந்தவிதமான நிபந்தனையும் இன்றி, மக்களை அவர்களது இயல்பிற்காக அப்படியே முழுமையாக ஏற்றுக் கொள்ளும்போது நீங்கள் நிபந்தனையற்ற நேர்மறையான கரிசனத்தை வெளிப்படுத்துகிறீர்கள்.

பெரும்பாலான மக்கள் சீர்தூக்கிப் பார்ப்பவர்களாகவும் விமர்சிப்பவர்களாகவும் இருப்பதால், இன்னொருவரால் நிபந்தனையின்றி ஏற்றுக் கொள்ளப்படுவது ஒருவருடைய சுயமதிப்பை உயர்த்தி, அவரது சுயபிம்பத்தை வலியுறுத்தி, தன்னைப் பற்றி அவரை மகிழ்ச்சியாக உணரச் செய்கிறது.

நீங்கள் மற்றவர்களைப் பார்த்து உண்மையாகப் புன்னகைக்கும்போது, அவர்கள் தங்களைப் பற்றி மகிழ்ச்சியாக உணர்கிறார்கள். அவர்களது சுயமதிப்பு அதிகரிக்கிறது. அவர்கள் அதிக மதிப்புவாய்ந்தவர்களாகவும் முக்கியமானவர்களாகவும் உணர்கின்றனர்.

நீங்கள் உங்களைப் பற்றியும், மற்றவர்களிடம் நீங்கள் ஏற்படுத்திக் கொண்டிருக்கும் பிரமிப்பைப் பற்றியும் சிந்திப்பதை நிறுத்திவிட்டு, மற்றவர்களைப் பற்றியும் அவர்கள் உங்களிடம் ஏற்படுத்துகின்ற பிரமிப்பைப் பற்றியும் சிந்திக்கத் துவங்கும்போது, உங்களால் ஆசுவாசம் கொள்ள முடியும். வீட்டிலும் சரி, வேலையிலும் சரி, மக்களைச் சந்திக்கும்போது, ஆழ்ந்து சுவாசித்து உங்களை ஆசுவாசப்படுத்திக் கொண்டு, அவர்களைப் பார்த்துப் புன்னகை சிந்துங்கள். சுயமதிப்பை அதிகரிப்பதற்கும் உறவுகளை உருவாக்குவதற்கும் நீங்கள் மேற்கொள்ளக்கூடிய மிக அதிக சக்திவாய்ந்த ஒரு நடத்தை இது. மக்களைப் பார்த்துப் புன்னகைப்பது அவர்களை முக்கியமானவர்களாகவும் மதிப்பானவர்களாகவும் உணரச் செய்கிறது.

2. பிறருக்கு உங்களது பாராட்டுக்களைத் தெரிவியுங்கள்

இன்னொருவர் செய்த அல்லது கூறிய ஏதேனும் ஒன்றிற்காக நீங்கள் அவரைப் பாராட்டும்போது, அவரது சுயமதிப்பை நீங்கள் உயர்த்துகிறீர்கள், அதிக முக்கியமானவராக அவரை உணரச் செய்கிறீர்கள். சிறிய தலையசைப்புகளில் துவங்கி, புன்னகைகள், பாராட்டுக் கடிதங்கள், வாழ்த்து அட்டைகள், பரிசுகள்வரை, பாராட்டுக்களை வெளிப்படுத்துவதற்கான அனைத்தும் மக்களுடைய சுயமதிப்பை உயர்த்தி, அவர்கள் தங்களை அதிகமாக விரும்புவதற்கு

வழிவகுக்கிறது.

உங்கள் பாராட்டைத் தெரிவிப்பதற்கான மிக எளிய வழி, 'நன்றி' என்று கூறுவதுதான். 'நன்றி' என்ற வார்த்தை, உலகின் எந்தவோர் இடத்திலும் எந்தவொரு மொழியிலும் மிக ஆழமாக மதிக்கப்படுகிறது. நான் சுமார் தொண்ணூறு நாடுகளுக்குப் பயணம் செய்திருக்கிறேன். அங்கு சென்றவுடன் முதலில் நான் கற்றுக் கொள்ளும் வார்த்தைகள், 'தயவு செய்து,' 'நன்றி' ஆகியவைதான். நீங்கள் இவ்வார்த்தைகளைப் பயன்படுத்தும் ஒவ்வொரு முறையும், மக்கள் பிரகாசமடைகின்றனர், அவர்களது முகத்தில் புன்னகை அரும்புகின்றது, உங்கள் முன்னிலையில் இருப்பது குறித்து அவர்கள் மகிழ்ச்சி அடைகின்றனர்.

நீங்கள் நன்றி கூறும் ஒவ்வொரு முறையும், அடுத்தவரிடத்தில் அது கிட்டத்தட்ட ஒரு மாயாஜாலமான விளைவை ஏற்படுத்துகிறது. இது அவரை முக்கியமானவராகவும் உங்கள் முன்னிலையில் இருப்பது குறித்து அதிக மகிழ்ச்சியாகவும் உணரச் செய்கிறது. உங்களுக்குத் தேவையான எதுவொன்று குறித்தும் உதவுவதற்கு இது அவரை ஆர்வம் கொள்ளச் செய்கிறது.

3. இனிமையானவராக இருங்கள்

மற்றவர்களிடத்தில் பொதுவாக இனிமையாகவும் நேர்மறையாகவும் நடந்து கொள்ளும் மக்கள்தான் ஒவ்வொரு சூழ்நிலையிலும் மிக அதிகமாக வரவேற்கப்படுபவர்களாக இருக்கின்றனர். மறுபுறம், எப்போதும் கேள்வி எழுப்பிக் கொண்டும், குறைகூறிக் கொண்டும், முரண்பட்டும் நிற்கின்ற, விவாத மனப்போக்கைக் கொண்ட மக்கள் அரிதாகவே எங்கும் வரவேற்கப்படுகின்றனர்.

இன்னொருவர் பேசிக் கொண்டிருக்கும்போது அல்லது ஏதேனும் ஓர் அபிப்பிராயத்தை வெளிப்படுத்திக் கொண்டிருக்கும்போது, நீங்கள் அவரைப் பார்த்துத் தலையசைத்து, புன்னகைத்து, அவருடன் ஒத்துப் போகும்போது, நீங்கள் அவரைப் புத்திசாலியாகவும் மதிக்கப்படுபவராகவும் மதிப்பானவராகவும் முக்கியமானவராகவும் உணரச் செய்கிறீர்கள். ஒருவர் கூறும் விஷயத்தில் உங்களுக்கு முழுமையான உடன்பாடு இல்லாவிட்டாலும்கூட, நீங்கள் அவரிடம் இனிமையாக நடந்து கொள்ளும்போது, உங்கள் முன்னிலையில் நீங்கள் அவரை மகிழ்ச்சியாக உணரச் செய்கிறீர்கள்.

ஒரு தொழில்முறைப் பேச்சாளர் என்ற முறையில், எனது வேலையில், ஒவ்வொரு வருடமும் ஆயிரக்கணக்கான மக்களை நான் சந்திக்கிறேன்.

எனக்கு நன்றாகப் பரிச்சயமான, அவர்களுக்கு அவ்வளவு பரிச்சயமில்லாத பல விஷயங்கள் குறித்து அவர்கள் என்னிடம் வந்து, அடிக்கடித் தங்கள் அபிப்பிராயங்களை என்னோடு பகிர்ந்து கொள்வர். சில சமயங்களில், உண்மையற்ற அல்லது எந்த அர்த்தமும் இல்லாத வேடிக்கையான விஷயங்களை அவர்கள் கூறுவார்கள்.

ஆனால் இவர்கள் ஒவ்வொருவரது விஷயத்திலும், நான் வெறுமனே புன்னகைத்து, அவர்கள் கூறுவதை ஒத்துக் கொண்டு தலையாட்டி, அவர்களிடம் கேள்விகள் கேட்டு, அவர்கள் தெரிவிக்கும் யோசனைகளையும் அபிப்பிராயங்களையும் செவிமடுக்கிறேன். என்னுடன் ஒரு நல்ல உரையாடலை நிகழ்த்திய உணர்வுடனும், நான் அவர்கள் கூறியதை ஒப்புக் கொண்டுள்ளேன் என்ற உணர்வுடனும் அவர்கள் அங்கிருந்து போகின்றனர். எனக்கு இதில் எந்தச் செலவும் இல்லை, ஆனால் இது அவர்களை மகிழ்ச்சிப்படுத்துகிறது, முக்கியமானவர்களாக உணரச் செய்கிறது.

4. உங்கள் பிரமிப்பை வெளிக்காட்டுங்கள்

மக்கள் வழக்கமாகத் தங்கள் உடமைகள், குணநலன்கள், மற்றும் சாதனைகள் குறித்து ஏராளமான பெருமிதத்தைக் கொண்டிருப்பார்கள். இன்னொருவரிடம் இருக்கும் ஏதோ ஒரு பொருளை நீங்கள் மெச்சும்போதும், அதைப் பார்த்து பிரமிக்கும்போதும், அது அவர் தன்னைப் பற்றி மகிழ்ச்சியாக உணரும்படி செய்கிறது. "எல்லோருமே ஒரு பாராட்டை விரும்புகின்றனர்," என்று ஆபிரகாம் லிங்கன் கூறினார்.

மக்களுடைய தோற்றத்தையும் அவர்களது உடைகளில் இருக்கும் சில குறிப்பிட்ட அம்சங்களையும் மெச்சுங்கள். ஆண்களைப் பொறுத்தவரை, அவர்கள் அணிந்திருக்கும் 'டை'கள் அல்லது காலணிகளை நீங்கள் மெச்சும்போது, நீங்கள் தங்களைப் பாராட்டியதாக அவர்கள் உணர்கிறார்கள். பெண்கள் தங்கள் தலைமுடி குறித்து அல்லது தங்கள் தோற்றத்தில் உள்ள வேறு ஏதேனும் ஓர் அம்சம் குறித்துப் பாராட்டப்படுவதை விரும்புகின்றனர். வீட்டைவிட்டு வெளியே செல்வதற்கு முன், மக்கள் தங்கள் தோற்றத்தை மேம்படுத்துவதில் ஏராளமான நேரத்தைச் செலவிடுகின்றனர்.

"உங்களிடம் உள்ள விடாமுயற்சியைக் கண்டு நான் பிரமிக்கிறேன்," என்பது போன்றவற்றைக் கூறுவதன் மூலம் ஒருவரது குணநலன்களையும் நீங்கள் பாராட்டலாம். தங்களிடம் நேர்மறையான குணநலன்களை அல்லது பண்புகளை உருவாக்குவதில் மக்கள் தங்கள் வாழ்நாள் முழுவதையும் முதலீடு செய்கின்றனர். நீங்கள் அவற்றைக்

கவனித்து, அந்தப் பண்புகள் குறித்து அவர்களைப் பாராட்டும்போது அது அவர்களைப் பெருமிதமும் மகிழ்ச்சியும் கொள்ளச் செய்கிறது.

ஒரு நபரின் சாதனைகளைப் பாராட்டுங்கள். அவர்களுடைய வீட்டை அல்லது அலுவலகத்தை அல்லது அவர்கள் உருவாக்கியுள்ள வியாபாரத்தை அல்லது அந்த வியாபாரத்தில் அவர்கள் எட்டியுள்ள நிலையைக் கண்டு நீங்கள் மிகவும் பிரமிப்பதாக அவர்களிடம் கூறுங்கள்.

5. மற்றவர்கள் கூறுவதன்மீது கவனம் செலுத்துங்கள்

இன்னொருவருடைய சுயமதிப்பை உயர்த்துவதற்கான மிகவும் சக்திவாய்ந்த வழி, அவர் பேசும்போது கவனமாகக் காதுகொடுத்துக் கேட்பதுதான். 'த பவர் ஆஃப் சார்ம்' என்ற எனது புத்தகத்தில், எனது இணையாசிரியரான ரான் ஆர்டனும் நானும், ஒருவர் ஏதேனும் ஒரு விஷயம் குறித்துப் பேசும்போது, அதை நீங்கள் கவனமாகக் காதுகொடுத்துக் கேட்கும் விதம் எவ்வாறு அவரை உங்களிடம் கவர்ந்திழுக்கிறது என்பது பற்றி விளக்கியிருக்கிறோம்.

பேசிக் கொண்டிருப்பவரிடம் கேள்விகள் கேட்பதும் பிறகு அவர் கூறும் விடைகளின் ஒவ்வொரு வார்த்தையையும் உன்னிப்பாகக் கவனித்துக் கேட்பதும்தான் மிகச் சிறப்பாகக் காதுகொடுத்துக் கேட்பதற்கான திறவுகோலாகும். அவர் சற்று நிதானித்தாலோ அல்லது ஒரு வாக்கியத்தை நிறைவு செய்து கொண்டிருந்தாலோ, இன்னொரு கேள்வியைக் கேளுங்கள். சிறிது முன்னால் சாய்ந்து உன்னிப்பாகக் கவனியுங்கள். அவரது பேச்சிற்கு இடையூறு இல்லாமல் காதுகொடுத்துக் கேளுங்கள். நீங்கள் இதுவரை செவிமடுத்துள்ளதிலேயே அவர் கூறுவதுதான் மிகவும் புத்திசாலித்தனமான, மிகவும் சுவாரசியமான விஷயம் என்பதுபோல் அவரது பேச்சைக் கவனமாகக் கேளுங்கள்.

தங்கள் பேச்சு உன்னிப்பாகக் கவனித்துக் கேட்கப்படும்போது, அவர்களுடைய மூளைகளில் என்டார்பின்கள் விடுவிக்கப்படுகின்றன. அதன் விளைவாக, அவர்கள் தங்களைப் பற்றி மகிழ்ச்சியாக உணர்கின்றனர். அவர்களது சுயமதிப்பு உயர்கிறது. அதைவிட மேலாக, அவர்கள் இந்த மகிழ்ச்சியான உணர்வை உங்கள் முன்னிலையில் இருப்பதோடு தொடர்புபடுத்துகின்றனர். அக்கணத்திலிருந்து, ஒரு நபர் உங்களை அதிகமாக விரும்புவார், உங்களை அதிக

சாமர்த்தியமானவராகவும் புத்திசாலியாகவும் பார்ப்பார்.

6. ஒருபோதும் விமர்சிக்காதீர்கள், கண்டிக்காதீர்கள், அல்லது குறைகூறாதீர்கள்

எது குறித்தும் நேரடியாகவோ அல்லது மறைமுகமாகவோ ஒருபோதும் விமர்சிக்காதீர்கள், கண்டிக்காதீர்கள், அல்லது குறைகூறாதீர்கள். ஒருவருடைய சுயமதிப்பைக் குறைக்கின்ற அல்லது அவரைக் குறைந்த முக்கியத்துவம் கொண்டவராகவோ அல்லது குறைந்த மதிப்புக் கொண்டவராகவோ உணரச் செய்கின்ற எதையும் ஒருபோதும் செய்யாதீர்கள் அல்லது கூறாதீர்கள். மற்றவர்களைப் பற்றி ஓர் எதிர்மறையான வழியில் வம்பு பேசவோ அல்லது விவாதிக்கவோ மறுத்துவிடுங்கள். ஒருவரது முகத்திற்கு நேரே நீங்கள் கூறத் தயங்கக்கூடிய விஷயத்தை அவர் இல்லாதபோது மற்றவர்களிடம் ஒருபோதும் கூறாதீர்கள்.

அழிவுபூர்வமான விமர்சனம்தான் மனித உறவுகளில் அதிகத் தீங்கு விளைவிக்கின்ற ஆற்றலாகும். அது ஒரு நபரின் சுயமதிப்பைக் குறைத்து, அவருக்குக் கோபத்தை ஏற்படுத்தி, தன்னைத் தற்காத்துக் கொள்வதற்கு அவரைத் தூண்டுகிறது. அதோடு, தன்னை அவ்வாறு விமர்சித்தவரை அவர் வெறுக்கவும் இது வழிவகுக்கிறது. எனவே, உங்களுக்கு விருப்பமில்லாத மக்களைப் பற்றியோ அல்லது சூழ்நிலைகளைப் பற்றியோ ஒருபோதும் குறைகூறாதீர்கள்.

ஒவ்வொரு துறையிலும் உள்ள மிகவும் பிரபலமான மக்களை விவரிப்பதற்கான மிகப் பொதுவான வார்த்தை 'அருமையானவர்' என்பதுதான். நீங்கள் ஆதரிக்க விரும்புகின்ற ஒரு வியாபாரத்தை அல்லது நீங்கள் செல்ல விரும்புகின்ற ஓர் உணவகத்தைப் பற்றி நீங்கள் சிந்திக்கும்போது, அங்குள்ள மக்கள் 'அருமையானவர்கள்' என்றுதான் நீங்கள் எப்போதுமே சிந்திக்கிறீர்கள். ஒருவரை இன்னொருவருக்குப் பரிந்துரைக்கும்போதோ அல்லது அவருடன் தொடர்பு ஏற்படுத்திக் கொடுக்கும்போதோ, அவர் ஓர் 'அருமையான நபர்' என்றுதான் நீங்கள் எப்போதும் குறிப்பிடுகிறீர்கள்.

விற்பனையிலும் வியாபாரத்திலும், அருமையான மக்கள்தான் எப்போதும் வெற்றிகரமானவர்களாக இருக்கின்றனர். மக்கள் அவர்களிடமிருந்து மீண்டும் மீண்டும் வாங்க விரும்புகின்றனர். பிறகு அவர்களைத் தங்கள் நண்பர்களுக்கும் பரிந்துரைக்கின்றனர். அருமையான மக்களைச் சந்திப்பதில் மக்கள் மகிழ்ச்சி கொள்கின்றனர்.

அவர்களை மீண்டும் சந்திப்பதற்கு அவர்கள் ஆவலாக இருக்கின்றனர்.

'அருமையானவர்' என்ற வார்த்தைக்கு என்ன அர்த்தம் என்று அவர்களிடம் கேட்கப்படும்போது, தாங்கள் குறிப்பிடும் அந்நபர் 'மகிழ்ச்சியானவராக' இருப்பதாக அவர்கள் கூறுகின்றனர். நீங்கள் எவ்வளவு அதிக நேர்மறையாக இருக்கிறீர்களோ, அவ்வளவு அதிக மகிழ்ச்சியாக இருப்பீர்கள். நீங்கள் எவ்வளவு அதிக மகிழ்ச்சியாக இருக்கிறீர்களோ, அவ்வளவு அதிக அருமையான ஆளுமையைக் கொண்டிருப்பீர்கள். உங்கள் ஆளுமை எவ்வளவு அதிக அருமையானதாக இருக்கிறதோ, அவ்வளவு அதிக எண்ணிக்கையிலான மக்கள் உங்களைப் பார்ப்பதற்கும் உங்களைச் சுற்றி இருப்பதற்கும் ஆர்வமாக இருப்பார்கள்.

7. நீங்கள் சந்திக்கும் ஒவ்வொருவரிடமும் பணிவன்புடனும் கரிசனத்தோடும் அக்கறையோடும் நடந்து கொள்ளுங்கள்

நீங்கள் சந்திக்கும் ஒவ்வொருவரிடமும் இந்த மூன்றையும் கடைபிடியுங்கள். ஒருவரை நீங்கள் பணிவன்போடும் மரியாதையோடும் நடத்தும்போது, அவர் அதிக மதிப்புவாய்ந்தவராகவும் அதிக முக்கியமானவராகவும் உணர்வார். ஒரு நபரை அதிக மதிப்புவாய்ந்தவராகவும் அதிகமாக மதிக்கப்படுபவராகவும் உணரச் செய்வதன் விளைவாக, பதிலுக்கு அந்நபர் உங்களை அதிகமாக மதிப்பார், அதிக மரியாதையுடன் நடத்துவார்.

ஒருவரது வாழ்வில் நிகழும் விஷயங்களைப் பற்றி உங்கள் கரிசனத்தை நீங்கள் வெளிப்படுத்தும்போது, அவர் உங்களிடம் நெருக்கமாகப் பழகுகிறார், உங்களை அதிகமாக நேசிக்கிறார். ஒருவர் ஒரு கடினமான சூழ்நிலையை எதிர்கொண்டு இருக்கும்போது நீங்கள் அவர்மீது உங்கள் கரிசனத்தை அல்லது மனிதாபிமானத்தை வெளிப்படுத்தினால், நீங்கள் அவரது இதயத்தைத் தொடுகிறீர்கள். அவரது உணர்ச்சிகளோடு நீங்கள் தொடர்பு கொள்கிறீர்கள். இதன் வாயிலாக, உங்களை அதிகமாக விரும்பத்தக்க ஒரு நபராக ஆக்கிக் கொள்கிறீர்கள். அக்கறை காட்டுதல் எனும் பண்புநலனை நீங்கள் கடைபிடிக்கும்போது, அடுத்தவர்களை அதிக முக்கியமானவர்களாகவும் அதிக மதிப்புவாய்ந்தவர்களாகவும் உணரச் செய்கின்ற விஷயங்களை அவர்களுக்குச் செய்வதற்கும் அவர்களிடம் கூறுவதற்கும் நீங்கள் உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்கிறீர்கள்.

மற்றவர்கள் குறித்துக் கரிசனத்தோடு இருங்கள்

முதன்முறையாகவோ அல்லது ஒரு குறிப்பிட்டக் காலம் கழித்தோ நீங்கள் ஒருவரைச் சந்திக்கும்போது, அவர் எப்படி இருக்கிறார் என்று விசாரித்துவிட்டு, பிறகு அவர் கூறும் பதிலை உன்னிப்பாகக் கேளுங்கள். தங்கள் வாழ்வில் உள்ள ஒரு பிரச்சனையை அல்லது சிரமத்தை மக்கள் அடிக்கடி உங்களுடன் பகிர்ந்து கொள்வார்கள். அவர்கள் அவ்வாறு செய்யும்போது, அவர்கள்மீது கரிசனம் காட்டுங்கள், அவர்களது உணர்ச்சிகளுக்கு மதிப்புக் கொடுங்கள். அவரது பிரச்சனையோ அல்லது சிரமமோ உங்களுக்கு மிகவும் முக்கியமானது என்பதுபோல் நடந்து கொள்ளுங்கள்.

வாழ்நாள் நெடுகிலும் நீடிக்கின்ற நட்புகளையும் அற்புதமான உறவுகளையும் உருவாக்குவதற்கான விதிமுறை மிகவும் எளியது. இக்கணத்திலிருந்து, மக்கள் உங்கள் முன்னிலையில் இருந்துவிட்டு அங்கிருந்து செல்லும்போது, அவர்கள் உங்கள் முன்னிலையில் வருவதற்கு முன்பு இருந்ததைவிட மிகச் சிறப்பாக உணர்வதை நீங்கள் உறுதி செய்வீர்கள் என்று உறுதி பூணுங்கள். மக்களை முக்கியமானவர்களாக உணரச் செய்வதற்கு மேற்கூறப்பட்ட யோசனைகள் அனைத்தையும் கடைபிடியுங்கள். மக்களுடைய சுயமதிப்பை உயர்த்துவதற்கும் அவர்களது சுயபிம்பத்தை வலியுறுத்துவதற்குமான வழிகளைத் தேடுங்கள். தாங்கள் மதிப்புவாய்ந்தவர்கள், முக்கியமானவர்கள் என்ற உணர்வை அவர்களுக்கு ஏற்படுத்துங்கள். மேலும், இன்னொருவரை முக்கியமானவராக உணரச் செய்வதற்கு நீங்கள் கூறுகின்ற அல்லது செய்கின்ற அனைத்தும் உங்களையும் முக்கியமானவராக உணரச் செய்யும்.

செயல்முறைப் பயிற்சிகள்

1. உங்கள் வேலையிலும் உங்கள் தனிப்பட்ட வாழ்க்கையிலும் உங்களுக்கு மிக முக்கியமான நண்பர்களாக இருப்பவர்களை ஒரு பட்டியலிடுங்கள். தங்களைப் பற்றி அவர்களைச் சிறப்பாக உணரச் செய்வதற்கு உங்களால் என்ன செய்ய முடியும்?
2. ஒவ்வொரு சந்திப்பிலும் அடுத்தவரை முக்கியமானவராக உணரச் செய்வதற்கு நீங்கள் செய்யக்கூடிய முதல் விஷயம் எதுவாக

இருக்கும் என்று கண்டுபிடியுங்கள்.

3. நீங்கள் எதிர்கொள்கின்ற ஒவ்வொருவரும் உங்களிடம் பேசிவிட்டுச் செல்லும்போது தங்களை அதிக மதிப்புவாய்ந்தவராகவும் அதிக முக்கியமானவராகவும் உணரும்படி செய்யப் போவதாக உறுதி பூணுங்கள்.
4. உங்களுடைய அனைத்து உறவுகளிலும், யாரையும் சீர்தூக்கிப் பார்ப்பதில்லை என்ற ஒழுங்கைக் கடைபிடியுங்கள். அடுத்தவர்கள் எப்போதும் சிறந்த நோக்கங்களையே கொண்டிருப்பதாக அனுமானியுங்கள்.
5. நீங்கள் சந்திக்கும் ஒவ்வொரு நபரும் இன்னும் சில நாட்களே உயிர் வாழப் போவதாகவும், நீங்கள் மட்டுமே அவருக்குத் தெரிந்த ஒரே நபர் என்றும் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள்.
6. நீங்கள் சந்திக்கின்ற ஒவ்வொருவரிடமும் நீங்கள் மெச்சுகின்ற ஏதேனும் ஒரு விஷயத்தைக் கண்டுபிடித்து, அது குறித்து நீங்கள் எவ்வளவு தூரம் பிரமித்துப் போயிருக்கிறீர்கள் என்பதை அவரிடம் கூறுங்கள்.
7. மற்றவர்களுடன் நீங்கள் ஈடுபடும் ஒவ்வோர் உறவுப் பரிவர்த்தனையிலும் உங்களுக்குத் தெரியாமல் ஒரு கேமராவும் மைக்ரோபோனும் மறைத்து வைக்கப்பட்டிருப்பதாகக் கற்பனை செய்யுங்கள். அப்போது நீங்கள் எவ்வளவு வித்தியாசமாக நடந்து கொள்வீர்கள்?

அத்தியாயம் 21

சுயஒழுங்கும் மனஅமைதியும்

"மக்கள் தங்கள் சூழல்களை மேம்படுத்துவதற்கு ஆர்வமாக இருக்கும்
அளவுக்குத் தங்களை மேம்படுத்திக் கொள்ள தயாராக இல்லை.
எனவே, அவர்கள் எப்போதும் கட்டுண்டு கிடக்கின்றனர்.
தன்னைத் தானே சிலுவையில் அறைந்து கொள்ளத் தயாராக
இருக்கும் ஒருவனால், தான் இதயபூர்வமாக விரும்பும் ஒன்றை
அடைவதில் ஒருபோதும் தோல்வியுற முடியாது.
செல்வத்தை அடைவதைத் தனது குறிக்கோளாகக் கொண்டுள்ள
எவரொருவரும் தனது குறிக்கோளை அடைவதற்கு முன்பாக,
பெரும் தியாகங்களைச் செய்வதற்குத் தயாராக இருக்க வேண்டும்.
அவன் ஒரு வலிமையான, சமநிலையுடன்கூடிய வாழ்க்கையை வாழ
விரும்பினால், அதற்கு இன்னும் ஏராளமான தியாகங்களைச்
செய்வதற்கு அவன் தயாராக இருக்க வேண்டும்."
- ஜேம்ஸ் ஆலன்

நீங்கள் உங்களது உள்ளார்ந்த வளங்கள் அனைத்தையும் உருவாக்கவும், உங்களுடைய உண்மையான ஆற்றலை நிறைவேற்றவும் விரும்பினால், உயர்ந்த அளவிலான சுயஒழுங்கு உங்களுக்கு அவசியம். யுகங்கள் நெடுகிலும், அனைத்து மதங்களிலும் தத்துவங்களிலும், மன அமைதிதான் மிக உயர்ந்த மனித நலனாகவோ

அல்லது யோசனையாகவோ இருந்து வந்துள்ளது. உங்களது சொந்த மன அமைதியை அடைவதற்கான உங்கள் திறன்தான் உங்கள் வெற்றிக்கான உண்மையான அளவீடு, உங்கள் மகிழ்ச்சியைத் தீர்மானிக்கின்ற மிக முக்கியக் காரணி.

நீங்கள் ஆன்மீகரீதியான வளர்ச்சி பெறுவதற்கும், முழுமையாக இயங்குகின்ற ஒரு நபராக உருவாவதற்கும், உங்கள் எண்ணங்கள், உணர்வுகள், நடவடிக்கைகள் ஆகியவற்றில் முறையாக சுய ஒழுங்கையும் சுயகட்டுப்பாட்டையும் கடைபிடிக்க வேண்டும். ஆன்மீக வளர்ச்சி, உள்ளார்ந்த அமைதி, பேரானந்த அனுபவம் ஆகிய அனைத்திற்கும் சுயஆளுமைத் திறனும் சுயகட்டுப்பாடும் அவசியம்.

வெளிப்புற வெற்றியும் உள்ளார்ந்த வெற்றியும்

நீங்கள் 'வெளி உலகில்' வெற்றி பெற வேண்டும் என்றால், ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்துவதற்கும், உங்கள் வேலையில் கடினமாக உழைப்பதற்கும், உங்கள் இலக்குகளை நோக்கித் தொடர்ச்சியான நடவடிக்கை எடுப்பதற்கும், வாழ்வில் மேலே செல்லச் செல்ல அதிகச் சிறப்பானவராகவும் அதிகத் திறன்மிக்கவராகவும் ஆவதற்கும் உங்களை நீங்கள் ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ள வேண்டும்.

ஆனால் நீங்கள் 'உள்ளார்ந்த உலகில்' வெற்றி பெற விரும்பினால், மேற்கூறப்பட்டவற்றுக்கு நேரெதிரான திறன்கள் உங்களுக்குத் தேவைப்படும். உள்ளார்ந்த அமைதியை அடைவதற்கு, உங்கள் உள்ளார்ந்த அமைதியையும் மனத் திருப்தியையும் சீர்குலைக்கின்ற எல்லா விஷயங்களையும் விட்டொழிப்பதற்கு நீங்கள் உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ள வேண்டும்.

மனிதகுலத்தின் துயரத்திற்கும் மகிழ்ச்சியின்மைக்குமான முக்கியக் காரணம் 'பற்று' என்று ஸென் புத்த சமயம் கூறுகிறது. யோசனைகள், அபிப்பிராயங்கள், பௌதீகப் பொருட்கள் ஆகியவற்றின்மீது மக்கள் பற்றுக் கொள்கின்றனர். பிறகு அவற்றை விட்டொழிப்பதற்கு அவர்கள் தயங்குகின்றனர். சில சமயங்களில், அவர்கள் இந்த வெளிப்புறக் காரணிகளின் நினைவிலேயே மூழ்கிவிடுவதால், இரவு நேரங்களில் தூங்க முடியாமல் போகும் அளவுக்கு, இது அவர்களுடைய மனநலத்தையும் உடல்நலத்தையும் பாதிக்கிறது.

பொருட்கள் அல்லது விளைவுகளிலிருந்து உங்களை உணர்ச்சிரீதியாகப் பிரித்துக் கொண்டு, பற்றின்மையை நீங்கள் கடைபிடிக்கும்போது, அது சம்பந்தமான எதிர்மறை உணர்வுகளும்

நின்றுவிடுகின்றன.

தங்கள் கருத்து சரியானதாக ஏற்றுக் கொள்ளப்படுவதற்கான தேவை

தங்கள் கருத்து சரியானதாக ஏற்றுக் கொள்ளப்படுவதற்கான தேவை பெரும்பாலான மக்களின் மனத்தில் ஆழமாக உறைந்துள்ளது. ஆனால் உங்கள் கருத்து சரியானதா அல்லது தவறானதா என்பதைப் பற்றிக் கவலைப்படுவதை நீங்கள் நிறுத்தும்போது, 'சரியாக இருக்க வேண்டும்' என்பதற்கான தேவையைச் சூழ்ந்துள்ள அனைத்து உணர்ச்சிகளும் மறைந்துவிடுகின்றன. "நீங்கள் சரியாக இருக்க விரும்புகிறீர்களா அல்லது மகிழ்ச்சியாக இருக்க விரும்புகிறீர்களா?" என்ற மாபெரும் கேள்வி ஒன்றை டாக்டர் ஜெரால்டு ஜம்போல்ஸ்கி கேட்டார்.

சிலர் தங்களது அரசியல் அல்லது சமய நம்பிக்கைகள் குறித்து எளிதில் உணர்ச்சி வசப்படுபவர்களாக இருக்கின்றனர். இந்த நம்பிக்கைகள் அனைத்துமே ஏதோ ஒரு வழியில் யாரோ ஒருவரிடமிருந்து அவர்கள் கற்றுக் கொண்டவையே. ஆனால் அந்த நம்பிக்கைகளைச் சிறிது நேரம் நீங்கள் ஒதுக்கி வைக்கும்போது, உங்களுடைய உணர்ச்சிகளைக் கிளறுவதற்கு அல்லது உங்கள் கோபக்கனலைப் பற்ற வைப்பதற்கான திறனை அவை இழந்துவிடுகின்றன.

பல்வேறு அரசியல்ரீதியான மற்றும் சமயரீதியான யோசனைகளையும் அபிப்பிராயங்களையும் கொண்டுள்ள மக்களை நான் சந்திக்கிறேன், அவர்களில் சிலர் எனக்கு நண்பர்களாகவும் இருக்கின்றனர். பெரும்பாலான விஷயங்களில் நாங்கள் அனைவரும் ஒத்துப் போகிறோம். ஏனெனில், நாங்கள் வேறுபட்டு நிற்கின்ற அபிப்பிராயங்கள் குறித்து விவாதிப்பதை நாங்கள் ஒதுக்கி வைத்துவிடுகிறோம். இந்த யோசனைகளிலிருந்து எங்களைத் துண்டித்துக் கொள்வதற்கு நாங்கள் பிரக்ஞையோடு எங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொண்டு, நாங்கள் அனைவரும் ஒத்துப் போகின்ற விஷயங்கள்மீதும் எங்களுக்கு இடையே பொதுவாக இருக்கின்ற ஆர்வங்கள்மீதும் கவனம் செலுத்துகிறோம்.

எதற்கும் எவர்மீதும் பழி போடாதீர்கள்

அடுத்தவர் மீது பழி போடுவதுதான் எதிர்மறை உணர்ச்சிகளுக்கான முக்கியக் காரணம். மனஅமைதியைச் சீர்குலைக்கின்ற முக்கியக் காரணியும் அதுதான். இப்புத்தகத்தின் துவக்கத்தில் நான்

குறிப்பிட்டிருந்ததுபோல், யாரேனும் ஒருவர்மீது அல்லது ஏதேனும் ஒன்றின்மீது ஏதோ ஒரு வழியில் ஏதோ ஒரு காரணத்திற்காகப் பழி சுமத்தாமல் ஓர் எதிர்மறை எண்ணத்தைக் கொண்டிருப்பது சாத்தியமற்றது.

அடுத்தவர்மீது பழி போடுவதற்குப் பின்வரும் இரண்டு காரணிகளில் ஏதோ ஒன்று அல்லது இவ்விரண்டு காரணிகளுமே இணைந்து இருப்பது அவசியம். முதலாவது காரணி, அடையாளம் காண்பது. நீங்கள் ஏதோ ஒன்றைத் தனிப்பட்ட முறையில் எடுத்துக் கொள்ளும்போது இது நிகழ்கிறது. நீங்கள் உங்களை அதனோடு அடையாளம் காண்கிறீர்கள். யாரோ ஒருவர் உங்களுடைய தனிப்பட்ட ஆர்வங்களை ஏதோ ஒரு வழியில் பாதிக்கின்ற எதிர்மறையான ஏதோ ஒன்றைச் செய்திருக்கிறார் அல்லது கூறியிருக்கிறார் என்று நீங்கள் தீர்மானித்த அல்லது உணர்ந்த வேகத்திலேயே, நீங்கள் உடனடியாகக் கோபம் கொண்டு, அந்நபர்மீது பழி சுமத்துகிறீர்கள்.

வேலைக்கு விரைந்து கொண்டிருக்கின்ற, வேறு ஏதோ ஒரு சிந்தனையில் முழுவதுமாக மூழ்கிப் போயிருக்கின்ற, வீட்டிலிருந்து புறப்படுவதற்கு முன் தன் வாழ்க்கைத் துணைவருடன் ஒரு சிறு சண்டையை எதிர்கொண்டிருந்த ஒருவர், தற்செயலாக உங்கள் காரைத் தவறான திசையிலிருந்து முந்திச் சென்றாலும்கூட, முற்றிலும் அந்நியரான அந்நபர்மீது உங்களால் கோபம் கொள்ள முடியும். ஏனெனில், அவரது நடவடிக்கையை நீங்கள் தனிப்பட்ட முறையில் எடுத்துக் கொள்கிறீர்கள்.

ஆனால் விஷயங்கள்மீது நீங்கள் பற்றற்று இருக்கும்போதும், அவற்றைத் தனிப்பட்ட முறையில் எடுத்துக் கொள்வதை நிறுத்தும்போதும், அந்த நபரோடு அல்லது அந்த நிகழ்வோடு சம்பந்தப்பட்ட எதிர்மறை உணர்ச்சிரீதியான ஆற்றல் கிட்டத்தட்ட உடனடியாகத் துண்டிக்கப்படுகிறது. எடுத்துக்காட்டாக, சாலையில் யாரோ ஒருவர் தவறான பக்கத்திலிருந்து உங்கள் காரை முந்திச் செல்லும்போது, "அவருக்கு வேலைக்கு நேரமாகிவிட்டது போலும். அதனால்தான் அவர் இவ்வளவு விரைந்து கொண்டிருக்கிறார்," என்று உங்களுக்கு நீங்களே கூறிக் கொள்வதன் மூலம் அந்தச் சூழ்நிலையிலிருந்து உணர்ச்சிரீதியான இணைப்பை உங்களால் துண்டித்துக் கொள்ள முடியும்.

இதை நீங்கள் உங்களிடம் கூறும் கணத்தில், அந்த நிகழ்வோடு தொடர்புடைய அனைத்து எதிர்மறை உணர்ச்சிகளும் மாயமாய் மறைந்துவிடுகின்றன. நீங்கள் மீண்டும் அமைதியாகவும்

ஆசுவாசமாகவும் நேர்மறையாகவும் உணர்கிறீர்கள்.

உங்கள் துன்பத்தைக் கைவிடுங்கள்

மற்றவர்கள்மீது பழி சுமத்துவதற்கான இரண்டாவது மூல காரணம் நியாயப்படுத்துதலாகும். ஒரு சூழ்நிலையில் நீங்கள் கோபமாகவோ அல்லது வருத்தமாகவோ இருப்பதற்கு ஏன் உங்களுக்கு உரிமை இருக்கிறது என்று உங்களிடம் (மற்றவர்களிடமும்) நீங்கள் கூறும்போது, இது நிகழ்கிறது.

பலர் தங்கள் துன்பத்தோடு காதல் வயப்படுகின்றனர். அவர்களது கடந்தகாலப் பிரச்சனைகள் அவர்களுடைய வாழ்வின் ஒரு மையப் புள்ளியாக ஆகின்றன. தங்களுக்கு நடந்த விஷயங்களைப் பற்றி எல்லா நேரங்களிலும் அவர்கள் சிந்திக்கின்றனர். தங்களுடன் இல்லாத, கடந்தகாலத்தில் தங்களைக் காயப்படுத்தியுள்ளதாகத் தாங்கள் நினைக்கின்ற நபர்களுடன் கோபம் கலந்த உரையாடல்களை இரவுபகலாக அவர்கள் தொடர்கின்றனர்.

அவர்கள் எப்போதெல்லாம் இப்படிப்பட்ட ஓர் உரையாடலை நிகழ்த்துகிறார்களோ, அப்போது அவர்கள் தங்களது துன்பத்தை மீண்டும் வெளியே கொண்டு வந்து, ஒரு சந்தையில் உள்ள வியாபாரியைப்போல், மற்றவர்களுக்கு அதைக் காட்சிப்படுத்துகின்றனர். பிறகு, தங்கள் வாழ்வில் நிகழ்ந்த மகிழ்ச்சியற்ற விஷயங்களை அவர்கள் மீண்டும் நினைத்துப் பார்த்து, என்ன நிகழ்ந்தது, தாங்கள் எவ்வளவு மோசமாக நடத்தப்பட்டோம், இப்படி மோசமாக நடந்து கொள்வதற்கு அடுத்தவர் எவ்வளவு கீழ்த்தரமானவராக இருந்திருக்க வேண்டும் என்பது போன்றவற்றை நாம் கூறுகிறோம்.

ஆனால், கடந்தகாலத்தில் நிகழ்ந்த விஷயங்களையும், அடுத்தவர் என்ன செய்தார் அல்லது செய்யவில்லை என்பதையும் தொடர்ந்து அசைபோட்டுப் பார்ப்பதன் மூலம் உங்களது எதிர்மறை உணர்ச்சிகளை நியாயப்படுத்துவதை நிறுத்துவதற்கு நீங்கள் உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளும்போது, வாழ்க்கை என்றால் சில விஷயங்கள் நடக்கத்தான் செய்யும் என்று அமைதியாக ஏற்றுக் கொள்ளும்போது, அந்த நபருடன் அல்லது அந்தச் சூழ்நிலையுடன் தொடர்புடைய உங்களது எதிர்மறைத்தன்மை மறைந்துவிடுகிறது.

மன்னித்தலைக் கடைபிடியுங்கள்

மன்னித்தலைக் கடைபிடிப்பதுதான் ஆன்மீக வளர்ச்சியில் சுயஒழுங்கின் உச்சகட்டமாகும். "ஏதோ ஒரு வழியில் உங்களைக் காயப்படுத்தியுள்ள மக்களை உங்களால் எந்த அளவுக்கு தாராளமாக மன்னிக்க முடிகிறதோ, அந்த அளவுக்கு நீங்கள் மனத்தளவிலும் உணர்ச்சியளவிலும் ஆரோக்கியமாக இருக்கிறீர்கள்" என்று மன்னித்தல் விதி கூறுகிறது.

நீங்கள் உட்பட ஒவ்வொரு நபரும், காலப்போக்கில் மற்றவர்களிடமிருந்து அழிவுபூர்வமான விமர்சனங்களை அனுபவித்துள்ளனர், அவர்களால் எதிர்மறையாகவும் அன்பற்ற முறையிலும் மரியாதையின்றியும் நியாயமின்றியும் நடத்தப்பட்டுள்ளனர், நம்பிக்கைத் துரோகத்திற்கும் நேர்மையின்மைக்கும் ஆளாகியுள்ளனர். இவை அனைத்துமே துரதிர்ஷ்டமான நிகழ்வுகள்தான். ஆனால், மனிதகுலத்தின் ஓர் உறுப்பினராக இருப்பதிலுள்ள தவிர்க்க முடியாத ஒரு பகுதி இவை. பல்வேறு வகையான மக்களைக் கொண்ட ஒரு சுறுசுறுப்பான சமூகத்தில் வாழ்வதில் உள்ள பிரச்சனைகளையும் சிரமங்களையும் தவிர்ப்பதற்கான ஒரே வழி குகையில் வாழ்வதுதான்.

ஓர் எதிர்மறையான அனுபவத்தைப் பெற்றவுடன் நீங்கள் உங்களை கேட்டுக் கொண்டு விடையளிக்க வேண்டிய ஒரே கேள்வி, "இந்த நிகழ்விலிருந்து மீண்டு, என் வாழ்க்கையின்மீது மீண்டும் கவனம் செலுத்துவதற்கு எனக்கு எவ்வளவு காலம் ஆகும்?" என்பதுதான். இது உங்களால் மட்டுமே தீர்மானிக்க முடிகின்ற ஒரு விஷயமாகும். நீங்கள் உண்மையிலேயே மகிழ்ச்சியாக இருக்க விரும்பினால், உங்கள் வாழ்வில் நீங்கள் மேற்கொள்கின்ற மிக முக்கிய வகையான தீர்மானங்களில் ஒன்று இது. அதோடு, உங்கள் மன ஒழுங்கு மற்றும் ஆன்மீக ஒழுங்கிற்கான உண்மையான சோதனை இது.

மறக்கும் வளைவுக்கோடு

ஒவ்வொரு நபரிடமும் ஒரு 'மறக்கும் வளைவுக்கோடு' உள்ளது. இது 'மன்னிக்கும் வளைவுக்கோடு' என்றும் அழைக்கப்படுகிறது. இந்த வளைவுக்கோடு, ஓர் எதிர்மறை அனுபவத்தை நீங்கள் எவ்வளவு விரைவில் மறக்கிறீர்கள், மன்னிக்கிறீர்கள் என்பதை அளவிடுகிறது. நீங்கள் மனத்தளவிலும் உடலளவிலும் உண்மையிலேயே எவ்வளவு ஆரோக்கியமாக இருக்கிறீர்கள் என்பதைத் தீர்மானிக்கிறது.

ஒரு நீள்சதுரத்தைக் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள். அதன் இடது பக்கத்தில், பூஜ்யத்திலிருந்து நூறு வரை குறிக்கப்பட்டுள்ள ஓர்

அடிக்கோல் கீழிருந்து மேலாக வைக்கப்பட்டிருக்கிறது. இந்த அடிக்கோல்தான், ஏதோ ஒரு வழியில் நீங்கள் காயப்படும்போது நீங்கள் அனுபவிக்கின்ற எதிர்மறை உணர்ச்சியின் தீவிரத்தை அளவிடுகிறது. இந்த வரைபடத்தின் கீழே குறுக்காக உங்கள் வாழ்வின் மாதங்களும் வருடங்களும் குறிக்கப்பட்டுள்ளன.

உங்களுடைய மன்னிக்கும் வளைவுக்கோடு தட்டையானதாக இருக்கலாம் அல்லது கீழ்நோக்கிச் செங்குத்தாகச் சரிந்திருக்கின்ற ஒரு வளைவாக இருக்கலாம். உங்கள் மன்னிக்கும் வளைவு தட்டையாக இருந்தால், ஒரு நிகழ்வு நடந்து பல வருடங்கள் கழித்தும் நீங்கள் தொடர்ந்து கோபமாக இருக்கிறீர்கள் என்று அர்த்தம்.

பல வருடங்களுக்கு முன்பு தங்கள் பெற்றோர்கள் தங்களிடம் கூறிய அல்லது செய்த ஏதோ ஒன்றிற்காக அவர்கள்மீது கோபம் கொண்டுள்ள மக்கள் எண்ணற்றோர் இருக்கின்றனர். மேலும், நீங்கள் லேசாகத் தூண்டினால்கூட அது பற்றிப் பேசுவதற்கு அவர்கள் தயாராக இருக்கின்றனர். தாங்கள் இன்னும் மன்னித்திராத நிகழ்வுகள் அடங்கிய சாக்குமூட்டையைத் திறந்து, தங்களது குழந்தைப்பருவ அனுபவங்களை வெளியே எடுத்து, அவற்றை அவர்கள் உங்களோடு பகிர்ந்து கொள்வார்கள்.

மகிழ்ச்சியற்ற மக்களைக் கையாளுகின்ற உளவியலாளர்களும் மனநல மருத்துவர்களும், அவர்களது நோயாளிகள் தட்டையான மன்னித்தல் வளைவுக்கோடுகளைக் கொண்டிருப்பதால்தான் பிழைத்துக் கொண்டிருக்கின்றனர். கடந்தகாலத்தில் ஏதோ ஒரு சமயத்தில் யாரோ ஒருவர் தங்களுக்குச் செய்த அல்லது செய்யாமல் போன ஒரு விஷயம் குறித்தும், இன்றும் அது பற்றி அவர்கள் எவ்வளவு மகிழ்ச்சியற்று இருக்கிறார்கள் என்பது குறித்தும் நோயாளிகள் பேசுவதுதான் அவர்களது சிகிச்சையில் உள்ள முக்கிய உரையாடலாக இருக்கிறது.

இதிலிருந்து மீளுங்கள், முன்னோக்கிச் செல்லுங்கள்

உண்மையிலேயே ஆரோக்கியமாக இருக்கின்ற மக்களின் மன்னிக்கும் வளைவுக்கோடுகள் கீழ்நோக்கிச் சரிந்து இருக்கின்றன. மற்ற எவரொருவரையும்போலவே இவர்களும் தங்கள் வாழ்க்கையில் பல சிரமங்களையும் பிரச்சனைகளையும் எதிர்கொண்டுள்ளனர். ஆனால், மீண்டும் தங்கள் வாழ்வின்மீது கவனம் செலுத்துவதற்கு ஏற்ற

வகையில், விஷயங்களை விரைவாக மறப்பதென்றும் அதில் சம்பந்தப்பட்ட மக்களை மன்னிப்பதென்றும் உறுதி பூண்டதன் மூலம் இவர்கள் தங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொண்டுள்ளனர். தங்கள் பிரச்சனைகளை மூட்டை கட்டித் தங்களோடு கூட்டிச் செல்ல இவர்கள் மறுக்கின்றனர். அவர்கள் அவற்றை விடுவித்துவிட்டு, தங்களை மகிழ்ச்சிப்படுத்தக்கூடிய விஷயங்கள்மீது தங்கள் கவனத்தைத் திருப்புகின்றனர்.

மன்னிக்கும் ஒழுங்குதான் ஆன்மீக ராஜாங்கத்திற்கான திறவுகோல். உங்களைக் காயப்படுத்துவதற்கு மற்றவர்கள் செய்த அனைத்து விஷயங்களுக்காகவும் அவர்களை தாராளமாக மன்னிப்பதற்கான ஒழுங்கையும் பழக்கத்தையும் நீங்கள் உருவாக்கிக் கொள்ளும்போது மட்டுமே, மிக அதிக அளவிலான மனஅமைதியை உங்களால் அனுபவிக்க முடியும்.

மன்னித்தல் சுயநலமானது

மன்னித்தல் கோட்பாடு பற்றி சிலர் குழப்படைந்துள்ளனர். தங்களைக் காயப்படுத்தியுள்ள ஒருவரை மன்னிப்பதும், அவரது அந்த நடத்தையைக் கண்டிப்பது அல்லது அதற்கு ஒப்புதல் வழங்குவதும் ஒன்றுதான் என்று அவர்கள் நினைக்கின்றனர். ஆனால் உண்மை இதற்கு நேர்மாறானது. மன்னித்தல் என்பது முற்றிலும் சுயநலமான ஒரு செயல். மன்னித்தலுக்கும் இன்னொரு நபருக்கும் எவ்விதத் தொடர்பும் கிடையாது. உங்களை உணர்ச்சிரீதியாக விடுவித்துக் கொள்வதற்கும், உங்கள் சுமையை இறக்கி வைப்பதற்கும்தான் நீங்கள் மற்றவர்களை மன்னிக்கிறீர்கள்.

நீங்கள் ஓர் அற்புதமான மனத்தைப் பெற்றிருக்கிறீர்கள். நீங்கள் அளப்பரிய புத்திசாலித்தனத்தையும் உள்நோக்கையும் கொண்டிருக்கிறீர்கள். நீங்கள் மகிழ்ச்சியாக இருப்பதற்கு உங்களுக்கு உதவுவதற்கு உங்கள் மனத்தை உங்களுக்குச் சாதகமாக உங்களால் பயன்படுத்த முடியும் அல்லது அதை உங்களுக்கு எதிராகவும் பயன்படுத்த முடியும். மற்றவர்களை மன்னிப்பதற்கான காரணங்களைத் தேடிக் கண்டுபிடிப்பதுதான் நீங்கள் உங்கள் மனத்தை மிக உயர்ந்த நிலையில் பயன்படுத்துவதற்கான வழியாகும். ஒரு கடந்தகால நிகழ்வை மீண்டும் நினைவுபடுத்திக் கூறுபோட்டுப் பார்ப்பதற்குப் பதிலாக, ஒன்றைத் தனிப்பட்ட முறையில் எடுத்துக் கொள்வதற்கான பகுத்தறிவுரீதியான நியாயங்களையும் காரணங்களையும் தேடுவதற்குப் பதிலாக, பொறுப்பேற்றுக் கொள்வதற்கும் அந்த எதிர்மறைச்

சூழ்நிலையை விட்டுத்தள்ளுவதற்குமான காரணங்களைத் தேடுவதற்கு உங்களது புத்திசாலித்தனத்தைப் பயன்படுத்துங்கள்.

பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளுங்கள், மன்னியுங்கள்

பொறுப்பை நீங்கள் ஏற்றுக் கொண்டு, உங்களை ஏதோ ஒரு வழியில் காயப்படுத்திய அனைவரையும் நீங்கள் மன்னிக்கும் கணத்தில், நீங்கள் உங்களை முற்றிலுமாக விடுவித்துக் கொள்கிறீர்கள். உங்களுடைய அனைத்து எதிர்மறை உணர்ச்சிகளும் மறைகின்றன. அவற்றுக்குப் பதிலாக, ஓர் உள்ளார்ந்த அமைதியையும் அன்பையும் மகிழ்ச்சியையும் ஆனந்தத்தையும் நீங்கள் அனுபவிக்கிறீர்கள்.

மன்னித்தலை உங்கள் வாழ்வில் தொடர்ந்து கடைபிடிப்பதற்கு சுயஒழுங்கைப் பயன்படுத்துவதற்குக் கிடைக்கும் வெகுமதி அசாதாரணமானது. சுயகட்டுப்பாடு, சுயஆளுமைத் திறன், உங்களுக்கு வருத்தத்தை ஏற்படுத்தக்கூடிய சூழ்நிலைகளிலிருந்து உணர்ச்சிரீதியாக உங்களைப் பிரித்துக் கொள்வதற்கான திறன் ஆகிய உங்களது நம்புதற்கரிய திறன்களை நீங்கள் பயன்படுத்தும்போது, உங்கள் வாழ்வின் ஒட்டுமொத்தத் தரமும் ஓர் அற்புதமான வழியில் மேம்படுகிறது.

செயல்முறைப் பயிற்சிகள்

1. மன்னித்தல் சோதனைக்கு உட்படுங்கள்: நீங்கள் சரியாக இருக்க விரும்புகிறீர்களா அல்லது மகிழ்ச்சியாக இருக்க விரும்புகிறீர்களா?
2. கடந்தகாலத்தில் உங்களைக் காயப்படுத்தியதாக நீங்கள் நினைக்கும் நபர்களை அடையாளம் காணுங்கள். பிறகு, அவர்களை மன்னிப்பதென்றும் அந்த எதிர்மறையான உணர்வுகளை விடுவிப்பதென்றும் இன்றே ஒரு தீர்மானத்தை மேற்கொள்ளுங்கள்.
3. பிறர்மீது பழி சுமத்துதல் அல்லது கோபம் கொள்ளுதல் ஆகிய உங்களது எதிர்மறை உணர்ச்சிகளை நியாயப்படுத்தாமல் இருப்பதற்கான காரணங்களைக் கண்டுபிடியுங்கள். பொறுப்பை ஏற்றுக் கொள்வதற்கு உங்கள் புத்திசாலித்தனத்தைப் பயன்படுத்துங்கள்.
4. மன அமைதியை உங்களது மிக உயர்ந்த இலக்காக நிர்ணயித்துக்

கொண்டு, உங்களை ஏதேனும் ஒரு வழியில் தொந்தரவு செய்யக்கூடிய எந்தவோர் எண்ணத்தையும் உணர்ச்சியையும் விடுவிப்பதென்று உறுதி பூணுங்கள்.

5. இன்றிலிருந்து, தினமும் காலையில் உங்கள் நாளைத் துவக்குவதற்கு முன்பு, ஆன்மீகரீதியான அல்லது உங்களை ஊக்குவிக்கின்ற ஏதேனும் ஒன்றைப் படிக்கத் துவங்குங்கள். இப்பழக்கம் உங்கள் வாழ்க்கையை மாற்றும்.
6. இக்கணத்திலிருந்து, விஷயங்களைத் தனிப்பட்ட முறையில் எடுத்துக் கொள்ள மறுத்துவிடுங்கள். இன்றிலிருந்து ஐந்து வருடங்கள் கழித்து இவ்விஷயம் எவ்வளவு முக்கியமானதாக இருக்கும் என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள்.
7. பணம் மற்றும் பௌதீகப் பொருட்களில் பற்றற்று இருப்பதற்கான புத்த சமய வழிமுறையைப் பின்பற்றுங்கள். எது குறித்தும் வருத்தப்படுவதற்கு அல்லது கவலைப்படுவதற்கு மறுத்துவிடுங்கள்.

நாகலட்சுமி சண்முகம்
மொழிபெயர்ப்பாளர்

நாகலட்சுமி மிகச் சிறந்த ஊக்குவிப்புப் பேச்சாளர். மக்களிடம் பரிபூரண மாற்றம் கொண்டுவரும் கருத்தரங்குகளை இவர் நடத்தி வருகிறார். நாகலட்சுமி முழுநேரப் பேச்சாளராக ஆவதற்கு முன்பு, பத்து வருடங்கள் கணினித் துறையில் தலைமைப் பொறுப்பு உட்படப் பல பதவிகளை வகித்தவர்.

தமிழ் நாடகத் துறையின் முன்னோடி மேதைகளான டிகேஎஸ் சகோதரர்களில் ஒருவரான திரு முத்துசாமி அவர்களின் பேத்தியான நாகலட்சுமியிடம் இருந்த இயல்பான தமிழ் ஆர்வம் அவரைத் தமிழ் மொழிபெயர்ப்புத் துறைக்கு இழுத்து வந்துள்ளது. அவர் இதுவரை 25க்கும் மேற்பட்டப் புத்தகங்களை ஆங்கிலத்தில் இருந்து தமிழுக்கு மொழிபெயர்த்துள்ளார்.

நாகலட்சுமி தனது கணவருடனும், தன் குழந்தைகள் இருவருடனும் தற்போது மும்பையில் வசித்து வருகிறார்.

பிரையன் டிரேசி
ஊக்குவிப்புப் பேச்சாளர், சுயமுன்னேற்ற நூலாசிரியர்



அமோகமாக விற்பனையாகிக் கொண்டிருக்கும் 50க்கும் மேற்பட்ட நூல்களின் ஆசிரியர் பிரையன் டிரேசி. அவரது புத்தகங்கள் பல மொழிகளில் மொழிபெயர்க்கப்பட்டுள்ளன.

1944ம் ஆண்டு கனடாவில் பிறந்த அவர் 1,000க்கும் மேற்பட்டப் பெருநிறுவனங்களுக்கு ஆலோசனைகள் வழங்கியுள்ளார். அமெரிக்கா, கனடா மற்றும் 55க்கும் மேற்பட்ட நாடுகளில் அவர் நிகழ்த்திய 5,000க்கும் மேற்பட்டக் கருத்தரங்குகள் மற்றும் சொற்பொழிவுகள் வாயிலாக அவர் 50 லட்சம் பேரைச் சென்றடைந்துள்ளார். ஒரு மேடைப் பேச்சாளர் மற்றும் கருத்தரங்குகளை நடத்துபவர் என்ற முறையில் ஒவ்வொரு வருடமும் 250,000க்கும் மேற்பட்ட மக்களிடம் அவர் பேசி வருகிறார்.

ஆறு கண்டங்களில் பரந்து கிடக்கும் 80க்கும் மேற்பட்ட நாடுகளுக்கு பிரையன் டிரேசி பயணம் செய்துள்ளார். அவர் 4 மொழிகளில் பேசக்கூடியவர்.

உங்களுடைய தனிப்பட்ட மற்றும் தொழில் சார்ந்த இலக்குகளை நீங்கள் ஒருபோதும் கற்பனை செய்திராத விதத்தில் எளிதாகவும் விரைவாகவும் சாதிக்க உதவுவதை அவர் தன்னுடைய இலக்காகக் கொண்டுள்ளார்.

அவர் தனது மனைவியுடனும் நான்கு குழந்தைகளுடனும்

அமெரிக்காவிலுள்ள கலிஃபோர்னியா மாநிலத்தில் மகிழ்ச்சியாகக் குடும்பம் நடத்தி வருகிறார்.

"நீங்கள் உங்களுடைய வருங்காலத்தைச் செம்மையாக வடிவமைத்துக் கொள்ள உங்களுக்கு உதவக்கூடியவர்களில் பிரையன் டிரேசியைவிடத் தகுதி வாய்ந்தவர்கள் வேறு எவரும் இருக்க முடியாது. இப்புத்தகத்தைப் படியுங்கள், வானம் உங்கள் வசப்படும்."

- டெனிஸ் வெயிட்லி

'இரகசியம்' புத்தகத்தின் பங்களிப்பாளர்களில் ஒருவர்

அதிர்ஷ்டத்தாலோ அல்லது அசாதாரணமான திறமையாலோ மட்டுமே வெற்றியை அடைய முடியுமென்று பெரும்பாலான மக்கள் நினைக்கின்றனர். ஆனால் பெரும் சாதனையாளர்கள் பலர் வெற்றியை அடைவதற்கு மிகச் சாதாரணமான ஒரு கருவியைத்தான் உபயோகித்துள்ளனர். சுயஒழுங்குதான் அது.

பள்ளிப் படிப்பைப் பாதியில் நிறுத்திவிட்டு ஒரு கூலித் தொழிலாளியாகத் தன் வாழ்வைத் துவக்கிய பிரையன் டிரேசி, சுயஒழுங்கின் வியத்தகு சக்தியைத் தன் சொந்த வாழ்வில் நேரடியாகப் பயன்படுத்தி, படிப்படியாக முன்னேறிப் பல கோடிக்கணக்கான சொத்துக்களுக்கு அதிபதியானார்.

உங்களுடைய வாழ்வின் மூன்று முக்கியப் பகுதிகளில் எப்படி மகத்தான வெற்றியைப் பெறுவது என்பதை உத்வேகமூட்டும் விதத்தில் பிரையன் டிரேசி இப்புத்தகத்தில் எடுத்துரைக்கிறார். அவை:

- உங்களுடைய தனிப்பட்ட இலக்குகள்
- உங்களுடைய தொழில் மற்றும் பணம் தொடர்பான இலக்குகள்
- உங்களுடைய ஒட்டுமொத்த மகிழ்ச்சி

நீங்கள் உங்கள் அன்றாட வாழ்வில் சுயஒழுங்கை மிகச் சிறிய அளவில் கடைபிடித்து வந்தால்கூட அது பெரும் வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்தும். சாக்குப்போக்குகள் கூறுவதை நிறுத்திவிட்டு, இப்புத்தகத்தில் கூறப்பட்டுள்ள எளிய பயிற்சிகளை சுயஒழுங்குடன் நீங்கள் கடைபிடித்து வந்தால் வெற்றிச் சிகரத்தை நோக்கிய உங்கள் பயணத்தை எந்த சக்தியாலும் தடுத்து நிறுத்த முடியாது!



அமோகமாக விற்பனையாகிக் கொண்டிருக்கும் 50 நூல்களின் ஆசிரியர் பிரையன் டிரேசி. அவரது புத்தகங்கள் பல மொழிகளில் மொழிபெயர்க்கப்பட்டுள்ளன. அவர் 1,000க்கும் மேற்பட்டப் பெருநிறுவனங்களுக்கு ஆலோசனைகள் வழங்கியுள்ளார். அமெரிக்கா, கனடா, மற்றும் 55க்கும் மேற்பட்ட நாடுகளில் அவர் நிகழ்த்தியுள்ள 5,000க்கும் மேற்பட்டக் கருத்தரங்குகள் மற்றும் சொற்பொழிவுகள் வாயிலாக அவர் 50 லட்சம் பேரைச் சென்றடைந்துள்ளார்.


MANJUL
www.manjulindia.com